

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

立足全局、有备无患、善于取舍、掌握主动的成功思维方式

底线思维

穆青 / 著

守得住底线，才到得了顶点！

“底线思维”

是一种科学的思维方法。掌握这种思维方法，就能做到认真评估决策处事的风险，
估算可能出现的最坏情况，从而处变不惊、守住最后防线。

树立“底线思维”

对于我们准确判断前进道路上的各种风险和挑战，及时采取应对之策，化挑战为机遇，具有重要的指导意义。

／ 立足全局、有备无患、善于取舍、掌握主动的成功思维方式 ／

底线 思维

穆青 / 著

华夏出版社

图书在版编目（CIP）数据

底线思维 / 穆青著. —北京：华夏出版社，

2013.10

ISBN 978-7-5080-7696-6

I. ①底… II. ①穆… III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第142410号

出品策划： 华夏文轩

网 址：<http://www.huaxiabooks.com>

底线思维

著 者 穆 青

责任编辑 曾 华 陈文龙

封面设计 思想工社

排版制作 思想工社

出版发行 华夏出版社

（北京东直门外香河园北里4号 邮编：100028）

经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本 720mm×1020mm 1/16

印 张 17

字 数 250千字

版 次 2013年10月第1版 2013年10月第1次印刷

定 价 32.00元

书 号 ISBN 978-7-5080-7696-6

本版图书凡印刷、装订错误，可及时向我社发行部调换

/前言/

善用底线思维，准备赢得一切

你知道吗？蜥蜴是目前所知的恐龙时代唯一存活下来的一种爬行动物，也就是说蜥蜴和恐龙曾经共同生活在同一个古老的地球上。更让人为之吃惊的是，蜥蜴曾经还是恐龙的腹中之餐。这就奇怪了：是什么原因让统治世界长达一万五千年之久的恐龙灭绝，而让如此弱小的蜥蜴得以幸存下来呢？

要揭开这个原因，我们可以先看看下面这则寓言：

在远古时代的某一天，蜥蜴对恐龙说：“我们发现天上有颗星星越来越大，很有可能要撞到我们了。”

恐龙却不以为然，对蜥蜴说：“该来的终究会来，难道你认为凭咱们的力量可以把这颗星星推开吗？”

那一天终于到来了，那颗越来越大的行星撞到地球上，引起了强烈的地震和火山喷发，恐龙们四处奔逃，但最终很快在灾难中死去。而那些蜥蜴呢，因为提前做好了准备，钻进了早已挖掘好的洞穴里，而有幸躲过了这一劫难。

蜥蜴的聪明之处，在于知道自己虽然没有力量阻止灾难的发生，但却可以做好最坏的打算，提前做好充足的准备，为自己备好一个避难所。所以说，最后的成功永远是属于有准备的人的，准备可以为你赢得一切。

习近平总书记在不久前的一次讲话中指出：要善于运用底线思维的方法，凡事从坏处准备，努力争取最好的结果，做到有备无患、遇事不慌，牢牢把握

主动权。习近平总书记关于底线思维的这一重要论述，在全党乃至全国上下引起了广泛而强烈的共鸣。

底线思维是一种科学的思维方法。掌握了这种思维方法，就能做到认真评估决策的风险，估算可能出现的最坏情况，从而处变不惊，守住最后防线。

《礼记·中庸》有云：“凡事豫则立，不豫则废。”这里的“豫”，指的就是有备无患、遇事不慌。这是古人对底线思维高度凝练的概括。

在现实生活中也是如此，有备无患的关键取决于“备”。例如，在对一些特别敏感问题的处置上，只有做到了“只要有百分之一的可能，就要做百分之百的准备”，才能有惊无险、化险为夷。

底线思维的最大特点就在于它是一种关注矛盾转化的思维和决策过程，它着眼于负面后果，建立防范体系；在防范的同时，更在于积极转化，从坏处准备，不断地向好处努力。因此，凡事只要做了最坏打算，最终通常会是最好的结局。

如果说现实是此岸，梦想是彼岸，中间则往往隔着湍急的河流。在追求成功的漫长道路上，我们只有在守住底线的前提下攻坚克难，才能直挂云帆、长风破浪，驶抵胜利的彼岸，最终为你赢得你想要的一切！

/目/录/



第一章：强化危机意识，防患于未然

- | | |
|----------------------|-----|
| ⊙ 凡事不要想当然 | 004 |
| ⊙ 有准备的人不怕“过冬” | 007 |
| ⊙ 防患于未然，拒绝侥幸心理 | 010 |
| ⊙ 重视细节，警惕生活中的“马蹄铁现象” | 013 |
| ⊙ 蝴蝶效应：没有孤零零的问题和责任 | 016 |

第二章：自我升级，告别“本领恐慌”

- | | |
|---------------------|-----|
| ⊙ 舒适让人流于平庸，磨难让你变得不凡 | 020 |
| ⊙ 在危机来临前，就培养“冒险”的习惯 | 024 |
| ⊙ 主动晋升，突破现状的桎梏 | 027 |

- ◎ 终生学习：保持“饥饿感”，突破“职业停滞期” 030
- ◎ 追求“零缺陷”，不要“差不多” 032

第三章：抚平过去的伤痛，保证美好的未来

- ◎ 宿命，只是弱者安慰自己的借口 036
- ◎ 与其为过去的失败纠结，不如为新的成功探险 039
- ◎ 那些不能看开的，不如遗忘 042
- ◎ 不为往事悔恨，不为未来担忧 044
- ◎ 你可以跌倒，但不能躺下 047

第四章：正确评估自己，停止自我折磨

- ◎ 没有谁的道路是平坦的 052
- ◎ 保持开放的心态，接纳全部的自己 054
- ◎ 合乎“中道”地看待自己 058
- ◎ 别让“身份”扼杀你的未来 061
- ◎ 总有一张可以拿得出手的牌 063

第五章：现实地看待事物，将结果正常化

- ⊙ 现实主义比悲观主义要好 068
- ⊙ 积极的痛苦是人生必须承受的 071
- ⊙ 不要预设理想的标准 074
- ⊙ 你才是现实问题的解决者 077
- ⊙ 在适度的开放中尝试改变 080

第六章：抱怨无益，实干最能给你带来惊喜

- ⊙ 抱怨只会让你花大把的时间推卸责任 084
- ⊙ 不给负面想法留有任何余地 087
- ⊙ 经得起责骂，不断修正自己的工作 090
- ⊙ 停止抱怨，拿出解决方案 093
- ⊙ 走进不抱怨的世界，成为“阳光使者” 096

第七章：没有人能阻止你追求梦想

- ⊙ 梦想形成很容易，能实现才是了不起 100
- ⊙ 大成功来自高层次的需要 104
- ⊙ 激情能克服前进道路上的困难 106

- ⊙ 再试一次就能跨过失败的沼泽地 110
- ⊙ 没有什么秘诀，坚持意味着一切 112

第八章：持一颗纯粹之心，做一个至诚之人

- ⊙ 守住一颗至善之心 116
- ⊙ 不自欺，不欺人，坦荡生活 118
- ⊙ 保持本色，出以真情 121
- ⊙ 将心比心，推己及人 124
- ⊙ 心地光明，同流世俗不合污 126



做事有底线，成功在眼前

第九章：考虑最坏的情况，做好最坏的准备

- ⊙ 善于做准备的人，离成功最近 132
- ⊙ 预期最坏的情况，避免被恐慌冲昏头脑 135

⊙ 期望要与能力匹配	139
⊙ 以发展的眼光看待生命	142
⊙ 保持理性，坦然面对可能的失败	144

第十章：不顾大局，就会“出局”

⊙ 每一次的挫折都可能孕育着成功的种子	148
⊙ 未雨绸缪是一种人生大格局	151
⊙ 远见决定视界，视界决定你的世界	154
⊙ 要看到整个森林，而不是一棵小树	157
⊙ 想掌控未来，就要对未来有所预见	159

第十一章：创造机遇，准备赢得一切

⊙ 一叶知秋，科学分析迎机遇	162
⊙ 转移焦点，变换角度解决问题	164
⊙ 欢迎工作中的坏消息	167
⊙ 超前意识，在变化中抢占先机	171
⊙ 对待机会，要敢于搏一把	173

第十二章：接受疑虑，但要积极行动

- ⊙ 不要等到成功的概率达到100%时才去做 178
- ⊙ 根据目标和价值做决定，而不是当前的感受 182
- ⊙ 不要让怀疑的能量抵消梦想成真的动力 184
- ⊙ 情愿承受错误决定带来的损失 187
- ⊙ 无从抉择时，那就顺其自然 191

第十三章：在实践中不断创新

- ⊙ 打破惯性思维，不做经验的奴隶 194
- ⊙ 人的可贵之处在于具有创新能力 198
- ⊙ 没有解决不了的问题，只有还未找到的方法 200
- ⊙ 只有“不行动”，没有“不可能” 203
- ⊙ 善用头脑风暴，激发无限潜能 206

第十四章：稳中求胜，摸着石头也要过河

- ⊙ 自信方能积聚胜利的“祥气” 210
- ⊙ 忙要忙在点子上 213
- ⊙ 通过目标分解达到目的 216
- ⊙ 将别人忽略的东西做到极致 219

第十五章：坚定信心，没有一个险峰不可逾越

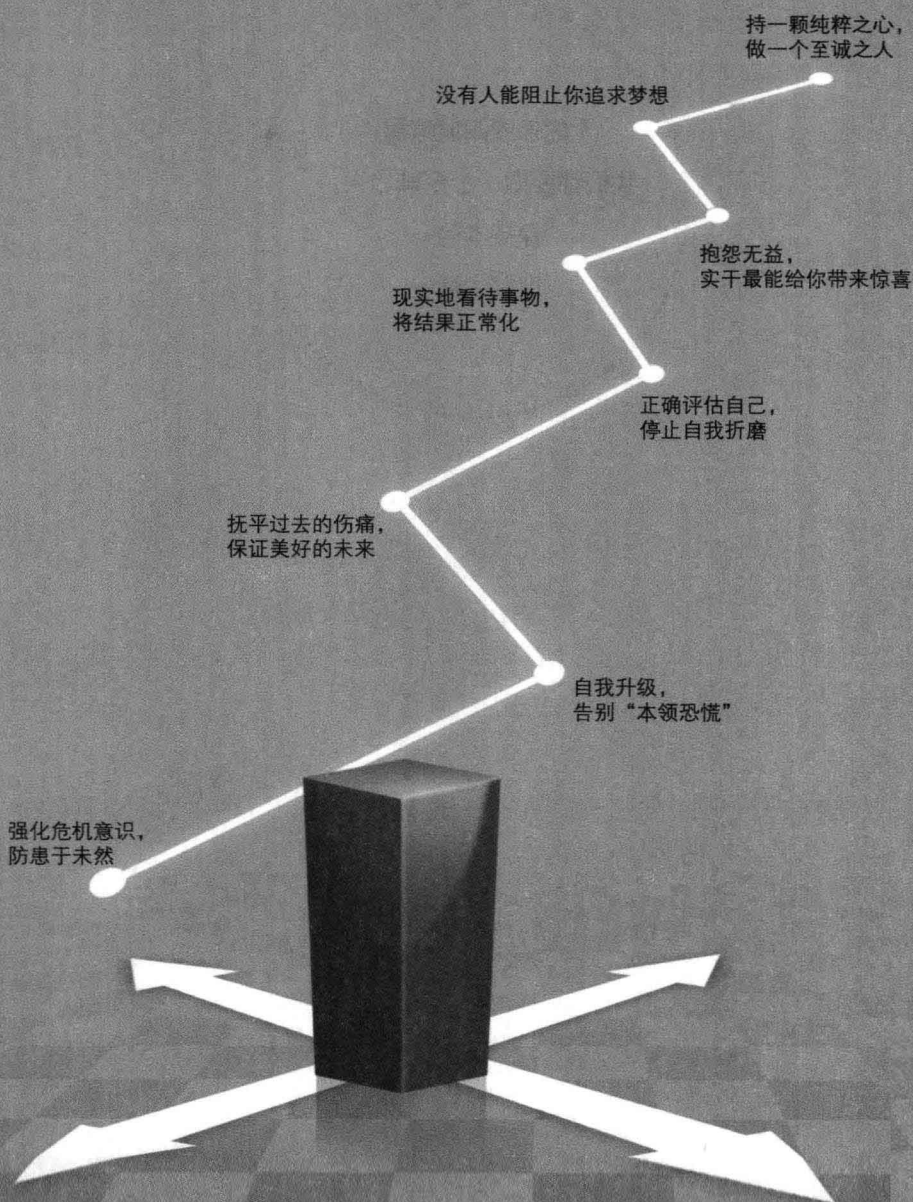
- ⊙ 自助者天助，自尊者人尊 224
- ⊙ 敢为人先，不惧人言 228
- ⊙ 播撒阳光心态，驱散内心阴霾 231
- ⊙ 用热忱激活你的影响力 234
- ⊙ 你的成功没有上限 237

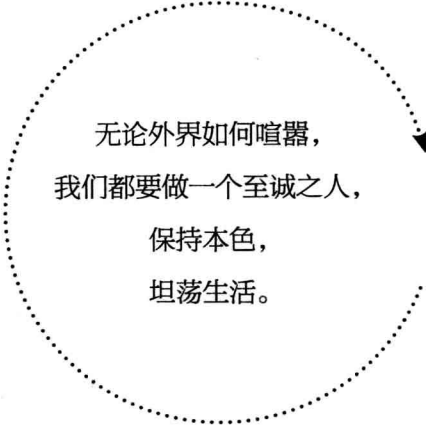
第十六章：永远盯着目标，使命必达

- ⊙ 专注于目标和愿望，就会忘记恐惧 242
- ⊙ 目标指明行动的方向 246
- ⊙ 志存高远，永不满足 249
- ⊙ 面对失败，没有任何借口 252
- ⊙ 要做就做到最好 256

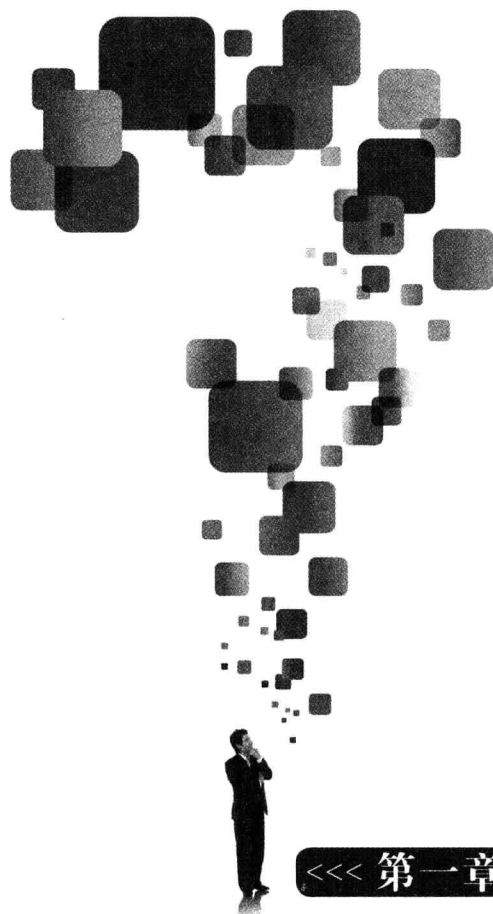
上篇

做人有底线，人生必不凡





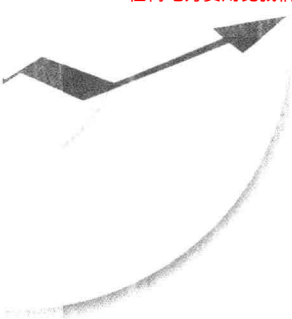
无论外界如何喧嚣，
我们都要做一个至诚之人，
保持本色，
坦荡生活。



<<< 第一章

强化危机意识，防患于未然

从“危机”一词的组合中我们可以看出：危险中往往蕴藏着新的机会。那些善于思考的人，往往能变“危机”为“良机”。如此说来，能否有效地利用危机，让危机激发出有利的一面，便是成功的一大关键。



凡事不要想当然

生活中，很多人喜欢靠想当然来做事，想当然地评判自己身边的人，可是，很多时候，事情根本不像我们想的那样，靠想当然做事是不可行的。

一个人如果习惯了用想当然判断是非，那么，他难免会颠倒是非，错怪他人；一个人如果用想当然决定利害，那么，他在生活中往往因小失大，误入歧途。很多事情，从表面上看很容易，可是真正做起来，却远远不是那么回事。很多时候，我们感觉一件事情好难，简直想象不出该如何开始，该如何结束，可是真做起来，反而感觉不是那么难。也就是说，想当然是相当不可靠的。

正如前美国纽约最高法院法官约·爱德华·拉姆巴德说的：“千万不要想当然。”凡事想当然是懒于思考的表现。

想当然地以为自己知道问题的答案往往会弄巧成拙。你应该谨慎地提出必要的问题。虽然你可以自由地设想问题的答案，但是态度要认真，一定要有正确的依据，这样你才能享受思想的自由，而又不至于误入思想歧途，而遭到本可避免的不幸。你应该尽量寻找并且发现真实而准确的情况。

想当然地以为自己可以凭直觉辨别是非，以为亲眼所见就是事实，却不知看到的未必是真正的事实，真正的事实未必会被你看到。结果，难免颠倒是非，难免错怪他人，难免误入歧途。

我们每天都多少有点想当然。我们会以为汽车还有足够的汽油，冰箱里还有牛奶，传真机上还有纸，随身听的电池还够用。我们会以为自己的丈夫帮我们带了机票、现金和护照。结果呢？我们往往由于想当然而错过一些事，甚至

造成不可挽回的损失。

你真的应该事先问一问，检查检查，真正做到心中有数。就像不管到什么地方去，我们都应该把所有需要的东西列出一个清单，这样既不会忘记携带，也不至于落下东西，造成损失。如果凭着小聪明自以为是地想当然，就不可避免地会犯错误。漫不经心，仅凭想当然而不去检查这些事情是否如我们想象的顺利，只会让我们在遭遇变动的时候感到不愉快。

美国著名演说家亚历山德拉·斯托达德曾这样描述她的经历：

很多年以前，我的一位助手告诉我，她为我安排了日程——到加利福尼亚去做一场有关“色彩”的讲座。当我到达目的地后，我得知讲座的主题不是“色彩”，而是“一起美丽地生活”。我本来以为是要谈论“视觉感受”，结果却要谈论“人际关系”，这让我感到非常狼狈。我在讲座中尽量保持最佳状态，但根本没有达到我应有的水平。现在，我总是和客户直接商谈，确保我了解真实情况。我那位助手后来告诉我，因为我最近出版了有关色彩的新书，所以她“以为”那个团体希望我谈谈这个话题，但是她错了。

人们总是容易凭借自己的小聪明“想当然”，就如同上文的助手一样，陷斯托达德于绝境，也让自己陷入事业的瓶颈。若她不能吃一堑长一智，她的事业将难有所成。

人们在努力达到某个目标时，不应该想当然地以为事情已经完成了。在事情确实如你所愿地完成之前，你应该设想还没有完成的事情有哪些。如果我们把事情委托给别人，那也应该时常检查一下，因为责任是由你来负的。万一出了问题，

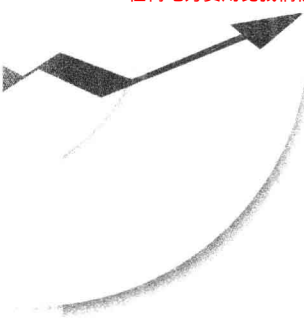
► 漫不经心，仅凭想当然而不去检查事情是否如我们想象的顺利，只会让我们在遭遇变动的时候感到不愉快。

我们是直接承担责任的一方，不能推卸责任。尤其是如果出了问题你根本负不起责任时，你更要核对清楚，保证对真实情况了然于胸，以避免出现灾难性的后果。你要对事情的后果做全盘考虑并制定相应的计划以及应对方案。不要忘记：人们通常只看到你成功的原因，而不会过问你失败的理由。

如果你养成了想当然的习惯，那就会粗心大意，做事缺乏效率，容易忽视细节，容易发生你无法处理的情况。相反，你越是小心谨慎，也就越能把握事情的发展进程，越能做到随机应变。

底线哲语

想当然地以为自己知道问题的答案往往会弄巧成拙。你应该谨慎地提出必要的问题。虽然你可以自由地设想问题的答案，但是态度要认真，一定要有正确的依据，这样你才能享受思想的自由，而又不至于误入思想歧途而遭到本可避免的不幸。



有准备的人不怕“过冬”

俗话说：“凡事预则立，不预则废。”面临随时可能到来的危机，我们只有未雨绸缪，随时做好应对的准备，才能在危机到来之后应对自如。

2003年，一场突如其来的“非典”将很多企业推上了“考场”，仓促应试。对此，反应迟钝者有之，惊慌失措者有之，无计可施者有之。与此形成鲜明反差的是，摩托罗拉公司面对非典的威胁则应对较为自如。其原因在于，摩托罗拉公司早就根据自己所处的行业特点和多年海外实践经验，建立起一整套危机管理计划。尽管与其他危机相比，“非典”有许多特殊之处，但摩托罗拉公司只需要对原有应对自然灾害或突发事件的危机管理计划进行一定程度的修改，就可以很快将计划移植到非典的预防与处理上，建立起相应的危机反应机制。

早在2003年3月底，摩托罗拉中国公司常设的危机管理小组就开始研究如何采取“非典”预防措施以及疫情一旦扩散后如何维持业务的正常运营，要求各部门都必须提交业务持续发展计划和危机处理计划。

当5月1日有一位摩托罗拉的员工被确诊为“非典”后，摩托罗拉公司立即启动了相关级别的危机管理系统和应急方案，

► “凡事预则立，不预则废。”面临随时可能到来的危机，我们只有未雨绸缪，随时做好应对的准备，才能在危机到来之后应对自如。

人力资源部迅速通过电子邮件向所有员工传递了应急方案。

和该员工有过密切接触的27名员工立即被隔离观察。4月29日至30日，1000多名员工回家办公，对摩托罗拉大厦进行全封闭消毒。

公司为所有员工配发了口罩、温度计等防疫用品，为每位员工发放了便携式的“SARS预防指南”卡片，卡片上记录了所有紧急情况下的联络人员。公司明确了疫情报告系统，以便及时掌握所有员工的健康状况，如有病情出现，公司可以立即采取及时有效的措施。公司每天还向员工通报发病员工的身体状况和写字楼的消毒状况，尽量消除员工的心理负担。

同时，摩托罗拉公司很快主动地将这名员工感染“非典”的消息向媒体公布，并持续地向媒体通报其病情的发展状况和公司办公楼、员工的隔离状况，有效防止了谣言的产生。

发现员工感染以后，摩托罗拉公司实行了轮班制，为确保与在家办公的员工及时沟通，公司每周会不定期以电子邮件的方式向员工及时通报来自政府有关部门的最新疫情情况以及最新的“非典”预防方法和保健措施。在家办公的员工可以根据自己的权限访问公司的网站，完成相关业务的流转。公司上下充分利用便携式电脑、高速拨号连接、电视、电话会议及其他办公设施，确保了业务的正常进行。

这次“非典”危机对那些没有危机准备的企业来说，打击是巨大的，生产停顿，业务萎缩，其中不乏一部分实力薄弱的企业倒闭破产，而提前准备好危机管理计划的摩托罗拉公司犹如诺亚一般先准备好了“诺亚方舟”，做足安全准备，在生产和业务上都没有受到太大的影响。从中我们可以看出，抗击风险能力强的企业，都是具有高度的危机管理意识，能提前做好准备的企业。

危机无处不在，唯有准备才能够让企业度过危难，赢得成功。观察一下那些遭遇危机而失败的公司，你就会发现他们的失败往往可归结为以下三种情况：

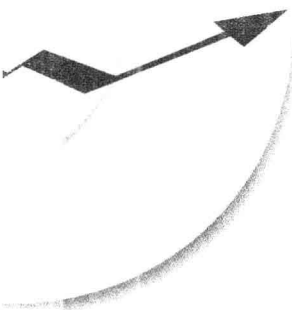
1. 无法认清即将逼近的危机；

2. 无法预想这些危机的后果；
3. 无法提出正确的对策。

凡事预则立，不预则废。企业预防危机很重要的一个方面就是设立定期的危机分析检查机制，定期为企业“体检”，发现危机的“征兆”。危机分析审查不仅有助于防止危机的发生，避免对公司业务和公司利润的不良影响，而且，还会使公司在未来变得更为强大。设立危机分析检查机制就像为企业准备好了一艘方舟，为企业的安全发展护航。

底线哲学

抗击风险能力强的企业，都是具有高度的危机管理意识，能提前做好准备的企业。危机无处不在，唯有准备才能够让企业度过危难，赢得成功。



防患于未然，拒绝侥幸心理

《后汉书·丁鸿传》中丁鸿对皇上劝说道：“若敕政责躬，杜渐防萌，则凶妖消灭，害除福凑矣。”意为：“如果皇帝执掌朝政，防微杜渐，则国家的祸害就可以消除，人民就得以幸福安康。”也就是说，我们要事先发现危机的苗头，将危机扼杀在摇篮里。

“微”字本身的含义是细小，就像蚂蚁洞穴一般，因小而不引人注意。但是，小蚁穴的危害却极大。在河水上涨时，堤堰会因为内部被蚂蚁掏空而发生溃决事故。“渐”字本身的意思是慢慢地，是一种从量变到质变的过程，这种过程慢得不易使自己感知，也不易使别人察觉。但“渐”是一种足以致命的慢性病，初始阶段并无疼痛，但等达到一定程度时，往往已是病入膏肓，难以回天，悔之晚矣！

对个人或组织来说，“防微杜渐”就是要人们注意发挥人体本身拥有的“放大镜”和“显微镜”，及时发现漏洞，及时堵塞缺口，防止危机的发生。但大部分时候，人们想真正做到“防微杜渐”并不是一件容易的事。正是由于事件的变化是渐进的，犹如从很缓的斜坡走下来，人们很难察觉高度递降的痕迹。正是由于这种不知不觉的变化，警觉性不高的人很难预防，因为它往往被一些不起眼的事物掩盖。这就要求我们不仅要学会用“放大镜”看问题，更要学会用“显微镜”看问题，看清事物表象下面所隐藏的危机，这对企业经营者来说尤为重要。因为企业在发展的过程中，不可避免地存在很多漏洞和隐患，而这些漏洞和隐患能否及时得到解决将决定企业的生死存亡。托普集团的“公

关危机”就彰显了不仅要用“放大镜”，更要用“显微镜”看危机的重要性。

2002年7月中下旬，托普集团在全国范围内招聘5000名软件工程师的消息被媒体曝光，随即引发了市场的一轮质疑。当时媒体质疑这只是一场招聘“秀”，认为托普不可能有此实力，其后质疑范围扩大，从业绩到投资行为，从主营业务到资本运作，托普集团的基本面都遭到了广泛质疑。

尽管此次质疑的主角并非上市公司托普软件，但对上市公司却有非常直接的影响，然而，在近一个月的时间里，托普集团没有及时作出回应，对于媒体的采访，不是称托普当家人不在国内，就是称集团高层不接受任何采访。8月7日，托普软件公告涉诉一宗担保案，令市场心惊肉跳，公众和媒体更有理由去怀疑托普招聘的背后有“猫腻”，事件的发展越来越不利于托普集团和托普软件。

针对市场质疑，直到8月20日，托普软件才发布澄清公告，相关解释既没有涉及核心，内容又不十分详细，引发了市场进一步的担心。银行也坐不住了，有的银行对托普软件的信用状况产生了疑虑，甚至提出对该公司要尽量避免业务往来。8月28日及其后几天，托普软件及与托普集团有关的另一股票炎黄在线均出现巨量下滑，托普高层才出面解释有关情况，但托普软件及其母公司市场形象严重受损的后果已无可避免。

有人说托普软件这个“亏”吃大了。“亏”在什么地方呢？就是没有看清危机，不仅没能及时进行“危机公关”处理，还讳疾忌医，使危机不但没解决，反而更加扩大化。

生命有时就是在侥幸中丢失，在认真中获得。大风起于青

► 对个人或组织来说，“防微杜渐”就是要人们注意发挥人体本身拥有的“放大镜”和“显微镜”，及时发现漏洞，及时堵塞缺口，防止危机的发生。

萍之末。防患于未然，要把握细节，防微杜渐才能收到效果。古训说：“知几其神。几者，动之微，吉凶之先见者也。君子见几而作，不俟终日”。这句话的意思是说，大凡能够从细微处看出问题的人，一定不一般。“微”，意为极小的动态，也是某个问题出现的征兆。在平常生活中，那些有见地的人，总能及时发现微小的变化，也能及时对微小的变化作出反应，一刻不等待。

无论在生产还是在生活领域，我们都要有危机意识，防患于未然。要想真正做到防微杜渐，须有敏锐的观察能力和正确的判断能力，不仅要用“放大镜”看问题，更要学会用“显微镜”观察问题，找到问题中隐藏的真正的“微”和必须杜绝的“渐”，如此，就算不能完全防止“多米诺效应”的发生，也可以把它的影响降到最低。这样，什么样的蚁穴也“溃”不了千里大堤。

底线哲语

要想真正做到防微杜渐，须有敏锐的观察能力和正确的判断能力，不仅要用“放大镜”看问题，更要学会用“显微镜”观察问题，找到问题中隐藏的真正的“微”和必须杜绝的“渐”，如此，就算不能完全防止“多米诺效应”的发生，也可以把它的影响降到最低。



重视细节， 警惕生活中的“马蹄铁现象”

战场上，在千军万马中丢失了一块马蹄铁，很可能就导致这场战争的失败，这是因为忽视细节而酿成危机。马克思十分推崇并在其经典著作中多处引用了这个“马蹄铁现象”，说明了由于事物的内在联系，某些事情在初始条件时十分细微的变化，也可能对事物的发展造成灾难性的后果。这彰显了细节的重要性。

二战期间，驻守索伦港的英军与总部的一次无线电通话被德军截获，因通话中一处保密上的疏忽而“泄露天机”，结果被德军全歼。

日军在中途岛战役中，由于用简易密码联系淡水供应问题而被美军破译，以致遭到惨败。

诸如此类忽视细节，以致小事酿大祸的例子不仅在战争中比比皆是，在其他领域中也并不鲜见。

1970年美国进行导弹发射试验，由于操作人员对弹体上的一个螺母少拧了半圈，导致系统失灵而发射失败。

1980年“阿丽亚娜”火箭试射，操作人员不慎将火箭上的一个商标碰落，正好堵住了燃烧室喷嘴，结果耗费巨资的发射毁于一旦。

无论是密码保密上的失误，还是“阿丽亚娜”号火箭发射

► 忽视细节，就是忽视危机的萌芽。殊不知，危机萌芽之初是很容易去除的，但如果因一时大意被忽略，危机将似滚雪球一样越滚越大，就会造成毁灭性的打击。

的失败，它们的失败都源自于一个毫不起眼的细节。

西方有一句谚语叫“魔鬼藏于细节”。忽视细节，就是忽视危机的萌芽。殊不知，危机萌芽之初是很容易去除的，但如果因一时大意被忽略，危机将似滚雪球一样越滚越大，就会造成毁灭性的打击，所谓的“千里之堤，溃于蚁穴”说的就是这个道理。

一家电制造有限责任公司曾发生过这样一起管理“事故”：

3号车间有一台机器出了故障，技术科的工作人员经过检查，发现原来是一个配套的螺丝钉掉了，怎么找也找不到，于是，只好去重新买。可是根据公司内部规定，必须先由技术工作人员填写采购申请，然后由上级审批，之后再经过采购部部长审批，才能由采购员去采购。

可是，问题又出现了。市内好几家五金商店都没有那种螺丝，采购员又跑了几家著名的商场，也没有买到。

几天很快就过去了，采购员还在寻找那种螺丝。可是工厂却因为机器不能运转而停产。这还得了！于是，公司的其他管理者不得不介入此事，认真打听事故的前因后果，并且想方设法地寻找修复的方法。

在这种“全民总动员”的情况下，技术科才拿出机器生产商的电话号码。于是，采购员就打电话问哪里有那种螺丝钉卖。对方却告诉他：你们那个城市就有我们的分公司啊。你去那里看看，肯定有。

半个小时后，那家分公司就派人上门送货来了。问题解决的时间就那么短。可是寻找哪里有螺丝钉，就用了一个星期，而这一个星期公司已经损失了上百万元。

很快，工厂又恢复了正常的生产运营。在当月的总结大会上，采购科长将这件事情又重新提了出来，他说：“从这次事故中，我们很容易就能看出，公司某些工作人员的责任心不强。从技术科提交采购申请，再经过各级审批，到最后采购员采购，这一切都没有错误，都符合公司要求，可是事情却造成这么重大的损失，问题在哪里？竟然是因为技术科的工作人员没有写上机器生产商的联系方式，而其他各部门竟然也没有人问问。”

就因为这么一个小小的电话号码，实实在在地阻碍了生产，给公司造成了上百万元的损失！

企业中的各种“小问题”其实就是企业管理中的一个个小小的蚁穴。企业中，技术人员对专业技术工作得过且过，对存在的技术问题懒得思考，对遗留的技术隐患不去解决。营销人员总想着公司做大规模的广告，却不好好地做经销商的工作，做事不精益求精，奉行“差不多”主义。这些看似不起眼的小疏忽往往会成为企业发展的重大隐患。“轻率和疏忽所造成的祸患，将超乎人们的想象。”一位管理者曾经如是说。

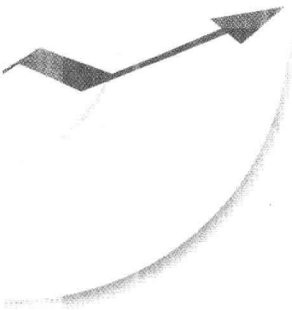
企业越大就越容易出现“马蹄铁”现象。因为企业大，所以小事没有人做；因为事情不大，所以小事做不透。缺乏有效的监督管理，小问题被疏忽，最终酿成大危机。由此可见，工作之中无小事。

一个商标的脱落可以让导弹发射失败，一颗螺丝钉能够给企业造成上百万元的损失。因此，我们在工作中一定要养成重视小事、认真细致的作风，将身边的每一个隐患都扼杀在摇篮之中。

细节决定成败。无论是一个企业还是一个人，是成功还是失败，是卓越还是平庸，最终还取决于细节上的工夫。

底线·哲·语

如果缺乏有效的监督管理，小问题被疏忽，最终会酿成大危机。因此，我们在工作中一定要养成重视小事、认真细致的作风，将身边的每一个隐患都扼杀在摇篮之中。



蝴蝶效应： 没有孤零零的问题和责任

“蝴蝶效应”是气象学家洛伦兹于1963年提出来的。其大意为：一只南美洲亚马逊河流域热带雨林中的蝴蝶偶尔扇动一下翅膀，可能在两周后就会掀起密西西比河流域的一场风暴，其原因并非是蝴蝶扇动翅膀的力量，而是蝴蝶扇动翅膀产生的微弱气流变化，恰巧处在大气循环系统的敏感位置中，从而引起巨大风暴。

这说明，初始条件的极小偏差，将会引起结果的极大差异。在社会学界，“蝴蝶效应”用来说明一个坏的、微小的机制，如果不加以及时地引导、调节，会给社会带来非常大的危害；一个好的、微小的机制，只要正确运行，经过一段时间的努力，将会产生轰动效应。

如果留心，你会发现现实工作中的失败，常常不是因为“十恶不赦”的错误引起的，而恰恰是一个个不足挂齿的“小错误”积累而成的。

在精细化时代，工作中任何一个环节出了差错，都会牵一发而动全身。因为每一件细小的事情所产生的后果都会不断累积、扩大，最后它们就不再是微不足道的小事了。

某企业的一位仓库保管员，在夜里值班的时候违反规定酗酒后，沉沉地睡了过去。恰巧当天晚上企业厂长路过仓库时“心血来潮”地去仓库转了转，发现了这位保管员。厂长顿时火冒三丈，大声呵斥：“要是发生了火灾和盗窃怎

么办?!”这位睡眠惺忪的保管员借着未醒的酒劲，也大声地说：“发生了问题，我负责!”

在这漆黑一片、四下无人的夜晚，这位保管员的责任看起来是那么的单独和孤立，似乎与任何人都毫无关联。但，这不是事实真相。

这位保管员的“出了问题我负责”的豪言壮语，是愚蠢的无知!“保管员”的岗位责任，只是企业组织里成百上千个责任中的一个，它和企业组织里的其他责任紧密相连，构成了企业组织紧密有效的“责任链”。如果保管员的岗位责任缺失，它将沿着组织的责任链，导致一系列的责任缺失——假如仓库因保管员的失职而发生火灾或盗窃，接下来会发生什么呢?生产部将因领不到原材料而被迫停止生产，销售部会因生产部的停产而无法履行销售合同，财务部将因销售部不能履约而无法按计划回收应收款。一个看似不起眼的责任缺失，就这样导致了一连串的“责任链倒塌”。

企业组织岗位与岗位之间、员工与员工之间，是责任与责任的关系，他们之间就犹如一台高速运转的机器中一个个相互咬合的齿轮，每一个齿轮的责任履行情况都直接影响到与自己咬合的上下左右的齿轮，如果某一个责任环节缺失了责任，不仅仅破坏了机器的运行节奏，还导致机器有停止运行的危险，甚至破坏整个机器的运行机制。

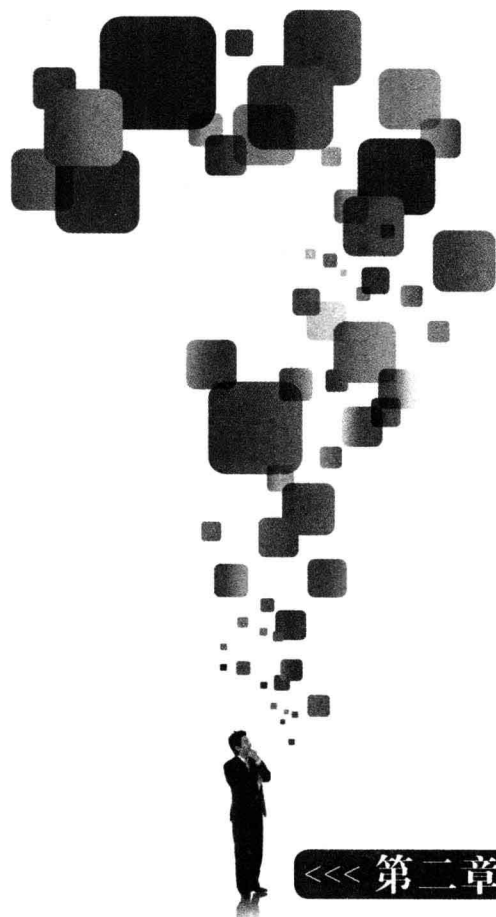
《混沌蝴蝶》中说：“输入端微小的差别能够迅速放大到输出端，变成压倒一切的差别。”这种现象被称为“对初始条件的敏感性”。没有一个问题单独存在的，任何岗位上出现了小差错，放大到整个班组、整个企业、整个社会，都会造成不可估量的损失

► 现实工作中的失败，常常不是因为“十恶不赦”的错误引起的，而恰恰是一个个不足挂齿的“小错误”积累而成的。工作中任何一个环节出了差错，都会牵一发而动全身。

责任无小事。企业运转有一点像玩多米诺骨牌游戏，推倒其中任何一张，所有的牌都会跌倒。同样，企业中任何一个工作环节出了问题，都会影响到整个公司的运转。因此，面对自己的工作，我们应当增加警惕性和责任感，尽可能杜绝工作中可能出现的一切“隐患”，防止企业“因小失大”。

底线·哲·语

面对自己的工作，我们应当增加警惕性和责任感，尽可能杜绝工作中可能出现的一切“隐患”，防止企业“因小失大”。



自我升级，告别“本领恐慌”

货币会贬值，知识也会落伍。如果年过30，你也许已经察觉到，你最先走下坡路的可能不是双腿，而是你的知识结构。如何告别自己的“本领恐慌”，补齐自身的“短板”，是今天的我们不得不考虑的一个问题。



舒适让人流于平庸， 磨难让你变得不凡

神话人物赫拉克勒斯的头像，是披着一张虎皮、两只虎爪托着他的下巴。它的寓意是激励人们勇敢地与各种艰险作斗争，一旦我们战胜了这些困难，它反过来就会成为我们前进的动力。磨难和挫折就好比运动器械一样，它可以增进一个人的力量。

特种部队对士兵进行的应付突发事件、复杂情况以及在孤岛、密林、荒漠、高原等特殊条件下的生存和战斗训练，就是为了让他们一旦遭遇类似情况，能够从容自如，锐不可当。

平静的湖面锻炼不出强悍的水手，安逸的环境造就不了时代的伟人。世界“创价学会”的会长池田大作先生说过：“平庸的生活使人感到一生不幸，只有波澜万丈的人生才能让人感到生存的意义。”一个人要实现自我的人生价值，成就卓越人生，就不应当满足于安逸的生活，不思进取，为自己的人生定下平庸的基调。

香港著名记者曾慧燕从“待业青年”到“最佳记者”的成功跨越，就是一个不甘平庸、用行动创造卓越人生的最佳例子。

曾慧燕幼年经历十分坎坷。她生不逢时，来到人间不到两个月就成了“右派”的女儿。在澳大利亚长大的妈妈，当时无法理解转眼间变成“人民罪人”的丈夫，被迫和他分道扬镳，移居香港。失去了母爱的小慧燕只好离开广州回

到老家——湛江吴川县梅佳镇，和爷爷奶奶相依为命。

曾慧燕小学毕业时，正值“文化大革命”的高潮，全县城的中学都对这个“右派”的女儿关上了大门。她跑遍了县里所有有关部门，直到第二年才以社会青年的身份挤进县城中学。1975年，她读完高中，因祖父膝下无人，被留城待业。1978年恢复高考，给她带来了希望。她满怀信心参加了考试，成绩也超过了录取线，但父亲的“帽子”又使她名落孙山。移居香港的母亲一直孑然一身，盼望与女儿团聚，为女儿办理了来港探亲的手续。1979年元月，曾慧燕来到了母亲的身边。

一连串不幸的生活经历并没有让曾慧燕意志消沉，反而磨砺出她积极进取的性格。刚到香港的日子里，她白天上班，晚上自修英语，并开始利用工余时间写些杂感式的小文章，试着向报纸投稿。她的第一篇文章是在香港《明报》“大家谈”专栏上刊出的，这对她鼓舞很大。从此，署名曾慧燕的文章便经常出现在报端。

1980年，香港《中报》刊出招聘广告，她抱着试一下的心情将自己的经历和发表过的文章寄给《中报》。这成为她走入新闻圈的第一步。她回忆当时的情形时说：“到《中报》上班的第一天，老板给两份工作让我挑选：一是资料员，一是校对。我认为校对工作对我今后的事业会有好处，通过这项工作，我可以掌握在内地所不熟悉的知识。”校对是香港报馆中地位最低的工作，工资也比资料员少300元，但曾慧燕选择了校对。

在校对的同时，《中报》为她和她的另一位同事开辟了一个名为《大城小景》的专栏，让她们每天撰写一篇短文。每天50字的专栏稿，磨炼了她的笔锋，活跃了她的思想，为她以后的成功奠定了坚实的基础。

► “平庸的生活使人感到一生不幸，只有波澜万丈的人生才能让人感到生存的意义。”一个人要实现自我的人生价值，成就卓越人生，就不应当满足于安逸的生活、不思进取、为自己的人生定下平庸的基调。

香港的报馆没有“铁饭碗”，你乐意在这家干就干，不乐意可以走；同时你也随时都有被解雇的危险。正当曾慧燕的工作渐入佳境时，《香港日报》创刊。经《中报》老板推荐，她转入《香港日报》做了正式记者，履职后接受的第一个任务，是调查内地外流人才在港的情况。编辑部要求她每天采访一人，写成千字左右的文章并配上照片，由《乡情版》刊出。这对她这个初出茅庐的记者来说，无疑是一次考验，曾慧燕竟取得了令人满意的成果：她采访了100人，并将其中30人的材料编辑成《外流人才列传》（第一集）一书在港出版。这不仅在香港读者中引起了轰动，而且引起了内地有关部门的重视。曾慧燕也因此而成名。

坎坷的成长经历和香港社会激烈的竞争环境磨炼了曾慧燕积极进取、勇于竞争的精神。正是这种精神成就了她卓越不凡的经历。

舒适使人流于平庸，磨难可以让人变得不凡。盲目享乐和过于舒适的生活只会软化一个人的意志，磨灭一个人的进取心。一个人如果安于舒适，看不到未来的压力和挑战，那么生活留给他的必然是一个平庸的结局。

有一个真实的故事。几年前，两个乡下女孩来到大城市寻求发展，她们合租了一间房子同住。这两个女孩都因为家境贫困而辍学，但她们希望能在这里找到一份待遇不错的工作，有一天能过上幸福的生活。虽然两人的条件都差不多，但让人吃惊的是，她们后来的遭遇却迥然不同。

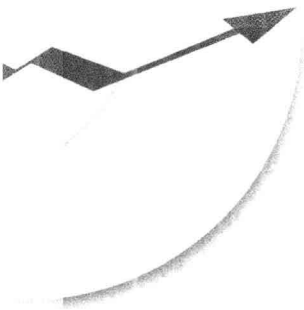
其中一个女孩，一来到这座城市就感觉到自己未来所面临的压力和挑战：她既没有很高的学历，也没有一技之长或者什么出色的地方，在这竞争激烈的环境中，她明白机会不会凭空从天上掉下来。于是，她早早就开始为她的未来做准备了。最初，她只是在一家宾馆做清洁卫生的工作，但她非常认真，而且利用业余时间到附近的培训学校选修了酒店管理的课程。她还注意矫正自己的乡下口音和一些都市人所难以接受的习惯。现在，她已经成了这家宾馆服务部的经理，后来还与一位年轻有为的律师结了婚，她终于得到了她想要的幸福。

另一个女孩却只是安于平凡的现状，虽然明白自己算不上优秀，但也不愿意去提升自己，相反却一直沉溺在自己的梦想之中，整天幻想着能突然遇到一个白马王子来使自己过上向往的幸福生活。虽然中间也曾有一些不错的小伙子对她产生过好感，但毫无准备的她却都让这些机会擦肩而过。一直到现在，她还生活在这个都市的最底层。

我们当中有很多人都像第二个女孩一样，很容易被一种舒适、安逸的生活所吸引，看不到自己所面临的压力和挑战，缺乏一种危机感，不懂得未雨绸缪，这样等压力来的时候，只能是束手无策，而生活也必会在这种安于享乐的心态中流于平庸。

底线哲学

盲目享乐和过于舒适的生活只会软化一个人的意志，磨灭一个人的进取心。一个人如果安于舒适，看不到未来的压力和挑战，那么生活留给他的必然是一个平庸的结局。



在危机来临前， 就培养“冒险”的习惯

对于一个对什么都没有兴趣、热情而安于现状的人来说，冒险是成功的开始，是唯一可以解救他的东西；对于一个小有成就的人来说，冒险会使他的投资获益匪浅。诚然，我们不能认为冒险就会成功，但可以肯定的是，类似于那些连马都不敢骑或连学位都不敢报考的缺乏冒险勇气的人是没有前途的。

人生是由多个冒险组成的，一旦你明白冒险意味着充实的生活，并且它将带给你幸福和快乐，你就会愿意开始这次人生旅行。许多人都愿意选择比较简单的方式，过着平静的生活。每当问他们何不过一种更富有挑战的生活时，他们往往会为自己的这种“无欲无求”的“修养”而引以为傲。其实大谬不然！常人所说的“修养”仅仅是得过且过、无所作为，真正的修养是勇于面对充满生命活力的斗争！“只有革命者才懂得修养”！

在美国密歇根，每年夏天，青年基金会都会举办夏令营都会，提出的主题便是“我向你挑战，去大胆冒险”。每年参加这个夏令营的男孩和女孩不计其数，年轻的绅士和妇女们渴望成为领导者。在特定的时间里，整个夏令营激烈的竞赛活动此起彼伏。在一个接一个的比赛中，这些年轻人都希望成为其中最好的一个。而在另一段时间里，一些思维方式的培训项目同样使他们感到紧张和兴奋——因为这些年轻人将会成为未来的领导者，所以你不难想象，对他们的思维培训是十分有意义和有趣的。

晚上，大家围成一圈，每个小组都表演自己的娱乐节目。每个未来的领导者要学会表现自己的艺术，同时要使自己的同伴感到高兴。他要通过吸引、领导和影响他人等种种方式充分展示自己的个性。而在一个祈祷课程中，就像是在运动场、自习室围圈讨论时一样，这几百个年轻人被吸引着积极表达和阐发他们的自我信仰。这些活动使年轻的营员们意识到生活的各个方面都是同样有趣的。

富有挑战的夏令营生活，使得年轻的营员们都充满冒险的活力和精神。他们非但不惧怕当第一个吃螃蟹的人，反而视之为完善自我修养的必经之路。

奋斗者常这样说，生活是伟大而光荣的挑战。清晨，明媚的阳光照射进来，这时如果你精神抖擞地跳下床，信心百倍地向不利于你的环境挑战，那么你就已走上通往胜利的通途了。你能积极地面对问题，问题就已被解决了一半。如果你有更大的抱负，面对这些困难，那更是不屑一顾了。

然而如何去做呢？首先，赞同这一点，即用积极的生活态度去面对复杂的生活。潜意识中的种种“恐惧”使如此众多的人成了生活的牺牲品，如害怕失去工作，担心疾病和艰难困苦的日子。此时你应该记住：勇者并非无惧，而关键在于他敢于用积极的态度去挑战恐惧、战胜恐惧。

为什么要进行挑战？因为，如果你不这样做，就不可能取胜。人们在心底都有种种渴望：要成为某种人，要获得某个地位。但我们常常坐等机会的到来，可机会不会惠顾那些守株待兔的人，而只属于那些主动出击的人。

做一个敢于冒险的青年，向自己挑战！世界上没有一件可以完全确定或保证的事。成功与失败的人，他们的区别并不

► 勇者并非无惧，而关键在于他敢于用积极的态度去挑战恐惧、战胜恐惧。机会不会惠顾那些守株待兔的人，而只属于那些主动出击的人。

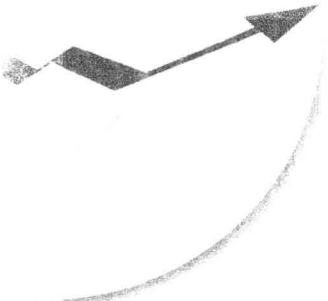
在于能力高低，而是在于是否相信自我的判断、是否具有适当的冒险精神、是否具有采取行动的勇气，以及完成挑战的意志坚定与否。作为一个有理想的青年，应该有一股初生牛犊不怕虎的魄力去当第一个吃螃蟹的人，应该有智慧去应对生活的大冒险。

日常生活中，我们要想把生活过得有质量，还是需要有冒险的勇气。原地不动，裹足不前，时常使过惯了安稳生活的人在突遭困难时显得精神紧张，感到束手无策，而且也会带来很多身体不适的症状。美国陆军精神病学顾问阿伯斯说：“大部分人不知道自己到底有多勇敢。事实上，许多人都有隐藏的英雄本色，但他们却缺少自信，而虚度一生。如果他们知道自己有深藏的资源，一定能帮助自己解决问题，甚至解决重大的危机。”你已经拥有这些资本，但是必须付诸行动，使它们有机会发挥功能，这样你才能体会出你确实拥有它们。

积极培养你大胆行动的习惯。对任何事情都要怀着勇气，采取大胆的行动，不要等到危机来临时才想成为大英雄。

底线·哲·语

美国陆军精神病学顾问阿伯斯说：“大部分人不知道自己到底有多勇敢。事实上，许多人都有隐藏的英雄本色，但他们却缺少自信，而虚度过一生。如果他们知道自己有深藏的资源，一定能帮助自己解决问题，甚至解决重大的危机。”你已经拥有这些资本，但是必须付诸行动，使它们有机会发挥功能，你才能体会出你确实拥有它们。



主动晋升，突破现状的桎梏

有时候，野心是一股鼓励自己的力量。对权力的向往并不是什么坏事情，适时地表达自己的野心，激励自己努力朝着心中的目标前进，必定能够为我们的人生带来极大的收获。

穆里尼奥是一位成功的运动员和体育教练。年轻时，他多次参加奥运会，累计得过十枚金牌。他在执教的二十多年里，又培养了十一位得过世界冠军的运动员。

“你认为一个人要成功，最重要的是什么？”有一天，一位记者问他。

“不安于现状，永远追求新高度。”他说。

穆里尼奥认为，作为一个运动员，在其成长过程中，会经历很多阶段，在任何一个阶段安于现状，都可能导致运动生涯的终止。比如，一个运动员如果取得地区冠军就满足了，他绝对不可能取得全国冠军；当他取得全国冠军就满足了，他绝对不可能取得世界冠军；当他取得一项世界冠军就满足了，他绝对不可能取得下一项世界冠军。

“生命不息，奋斗不止，我经常这样教导我的队员。”穆里尼奥说，“他们没有让我失望。”

► 野心是一股鼓励自己的力量。适时地表达自己的野心，激励自己努力朝着心中的目标前进，必定能够为我们的人生带来极大的收获。

事实上，整个世界都是竞技场，每一个人从出生那天起，就投入到比赛中了。比学习成绩，比工作成果，比事业成就，比家庭幸福……成功的人，总是那些积极进取、不满于现状的人。

吴士宏从一个“毫无生气甚至满足不了温饱的护士”（吴士宏语），先后当上IBM华南区的总经理，微软（中国）总经理，TCL集团常务董事、副总裁，靠的就是一种主动晋升、绝不安于现状的精神。

据吴士宏回忆，1985年，她为了离开原来毫无生气甚至满足不了温饱的护士职业，凭着一台收音机，花了一年半时间学完了许国璋英语三年的课程。正好此时IBM公司招聘员工，于是吴士宏来到了五星级标准的长城饭店，鼓足勇气，走进了世界最大的信息产业公司IBM公司的北京办事处。

IBM公司的面试十分严格，但吴士宏顺利通过了筛选。到了面试即将结束的时候，主考官问她会不会打字，她条件反射地说：“会！”

“那么你一分钟能打多少？”

“您的要求是多少？”

主考官说了一个标准，吴士宏马上承诺说可以。因为她环视四周，发觉考场里没有一台打字机。果然，主考官说下次录取时再加试打字。

实际上吴士宏从未摸过打字机。面试结束，吴士宏飞也似地跑回去，向亲友借了170元买了一台打字机，没日没夜地敲打了一星期，双手疲乏得连吃饭都拿不住筷子，竟奇迹般地敲出了专业打字员的水平。以后好几个月她才还清了这笔对她来说不小的债务，而IBM公司却一直没有考她的打字水平。

吴士宏就这样成了这家世界著名企业的一名最普通的员工。

靠着这种不断进取的意识，吴士宏顺利地迈入了IBM公司的大门。

进取精神体现了一种居安思危的发展眼光，它可以让人摆脱安逸生活的羁绊，正如鲁迅先生所说的，“不满是向上的车轮”。永不满足才能够永远进取。缺乏危机感，安于现状，只会让一个人裹足不前。

超越和进取是一种拒绝平庸的生活态度，也是一份挑战自我的人生宣言。
拿破仑有一句名言：“不想做将军的士兵不是好士兵。”同样，优秀者也应当积极进取，主动晋升，不要安于自己当前的职位。因此，我们可以说，不想当总裁的员工不是好员工。

底线哲学

超越和进取是一种拒绝平庸的生活态度，也是一份挑战自我的人生宣言。拿破仑有一句名言：“不想做将军的士兵不是好士兵。”同样，优秀者也应当积极进取，主动晋升，不要安于自己当前的职位。



终生学习： 保持“饥饿感”，突破“职业停滞期”

在职场中，很多人会遭遇“职业停滞期”，这让很多人痛苦不堪。例如，有些人因为自身没有很好的职业规划，对接受新知识的态度也不是很积极，结果导致自己的工作能力跟不上新员工，眼看着身边的新员工一个个加薪、升职，他们陷入一种深深的“本领恐慌”中。然而面对自己职业上的停滞，他们更多的是埋怨企业没能给他们职位提升的空间，而不是反思自己。在抱怨中，他们不仅没有突破职业停滞，反而蹉跎了人生。

“解铃还须系铃人”，要突破这种职业停滞期，不能抱怨，而是要学会“自我革命”。因为只有不断地学习、不断地突破自我，才能够不断地成长。

陈强，29岁，目前已是某公司的部门主管。在整个公司的中层管理者中，他是最年轻的一个。在陈强的身上，“少年得志”这四个字得到了充分的体现。刚坐到这个位置的时候，陈强着实兴奋了一阵子。然而，这种兴奋并没有伴随他多久。不久，陈强便陷入一种茫然中。

因为，这个令人羡慕的职位让他感到窒息。“我感觉我的职业生涯面临着前所未有的停滞状态，总是在做以前做过的事情，重复多于创新，再也没有了刚升职那会儿的意气风发。”

渐渐地，陈强有了很大的心理负担，甚至还去看过心理医生。最终，一位公司长辈的话让他茅塞顿开，那位长辈说：“未来职场上只有两种人：一种是

忙得要死的人，因为工作和学习；另外一种是找不到工作的人。”他想：在职场上打拼这几年，自己一直是勇往直前的拳手，现在是停下来调整自我、提升自我的时候了。

后来，陈强经常自己掏腰包参加专家举办的行业培训，虽然花费很高，可心里踏实，以前那种茫然的感觉也消失了。

从陈强的身上，我们可以得到这样的启发：在信息爆炸时代，只有永远保持“饥饿感”，最大化地吸收有用的知识，并将之转化为实用的能力，我们才能在激烈的社会竞争中立于不败之地。

企业永远都选择最优秀的员工，但优秀并不意味着年轻，企业也不会为了照顾某一位老员工而提升他。企业与员工之间是一种双向选择。一个人只有不断地革新与成长，才能够拥有持久的竞争力。

据统计，25周岁以下的从业人员，职业更新周期是人均16个月。当10个人中只有1个人拥有某种职业的初级证书时，他的优势是明显的；而当10个人中已有9个人拥有同一种证书时，这种优势便不复存在。

在职场中，我们要想成为一个不败的强者，就要时时苦练内功，像狼一样保持野性，切莫因为职场生活的枯燥和安逸，就放弃向上的动力。要知道，安逸的生活是消耗我们智慧和本领的最大杀手，唯有不断地学习、不断充实自己，才能“前程无忧”。

底线哲学

在职场中，我们要想成为一个不败的强者，就要时时苦练内功，像狼一样保持野性，切莫因为职场生活的枯燥和安逸，就放弃向上的动力。



追求“零缺陷”，不要“差不多”

1924年6月，著名学者胡适先生在《申报·平民周刊》上发表了一篇针砭社会陋习的讽刺小品《差不多先生传》，此文在当时不胫而走，被人传颂一时。从此，“差不多先生”也成了那些做事马虎、错漏百出的人的代名词。如今在很多企业中，这种“差不多文化”仍然很常见，“差不多先生”也比比皆是，为企业的经营埋下了很多隐患。

“差不多”思想的出现是一种缺乏危机观念的表现，因为没有意识到这种马虎、不认真行为的危害，所以，就容易放松警惕，为自己的工作留下隐患。

1998年4月，海尔集团在全公司范围内掀起了向洗衣机本部住宅设施事业部卫浴分厂厂长魏小娥学习的活动，学习她“认真解决每一个问题的精神”。

为了发展海尔整体卫浴设施的生产，1997年8月，魏小娥被派往日本，学习世界上最先进的整体卫浴生产技术。在学习期间，魏小娥注意到，日本人试模期废品率一般都在30%~60%，设备调试正常后，废品率为2%。

“为什么不把合格率提高到100%？”魏小娥问日本的技术人员。
“100%？你觉得可能吗？”日本人反问。从对话中，魏小娥意识到，不是日本人能力不行，而是思想上的桎梏使他们停滞于2%。作为一个海尔人，魏小娥的标准是100%，即“要么不干，要干就做到最好”。她拼命地利用每一分每一秒的学习时间，3个月后，带着先进的技术知识和赶超日本人的信念回到了海尔。

时隔半年，日本模具专家宫川先生来华访问，见到了“徒弟”魏小娥，她此时已是卫浴分厂的厂长。面对着一尘不染的生产现场、操作熟练的员工和100%合格的产品，他惊呆了，反过来向徒弟请教问题。

“有几个问题曾使我绞尽脑汁地想办法解决，却没有成功。日本卫浴产品的现场过于脏乱，我们一直想做得更好一些，但难度太大了。你们是怎样做到现场清洁的？100%的合格率是我们连想都不敢想的，对我们来说，2%的废品率、2%的不良品率已经是合乎标准的，你们又是怎样提高产品合格率的呢？”

“用心。”魏小娥简单的回答又让宫川先生大吃一惊。

从日本学成归国之后，魏小娥重点抓卫浴分厂的模具质量工作。她紧绷的质量之弦从未放松过。在一次试模的前一天，魏小娥在原料中发现了一根头发，这无疑是操作工在工作时无意间落入的。一根头发丝就是废品的定时炸弹，万一混进原料中就会出现废品。魏小娥马上给操作工统一制作了白衣、白帽，并要求大家统一剪短发。这样，又一个可能出现2%废品的原因被消灭在萌芽之中了。

2%的责任得到了100%的落实，2%的可能被一一杜绝。终于，100%，这个被日本人认为是“不可能”的产品合格率，魏小娥做到了，不管是在试模期间，还是在设备调试正常后。

被称为“零缺陷之父”的菲利浦·克劳士比认为，所谓质量问题只是一个很笼统的说法，就像一层雾，把所有问题的实质都掩盖起来了。很多企业在评定质量标准的时候将产品分为一等品、二等品、三等品等多个等级，来表征质量的好坏。然而质量并不能用形容词来表达。因为什么是好，什么是优秀，

► 在企业中，做事情一定要按照流程去做，宁愿多花成本、降低做事效率，也要保证公司的利益和安全。

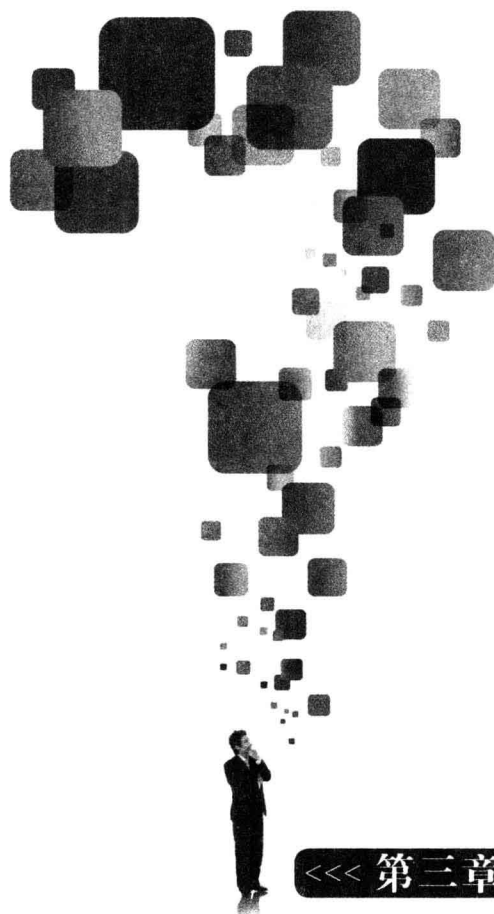
这些形容词很难用量化的标准来表示。因此，克劳士比认为，对质量的描述并不能是形容词，而只能是动词和名词，比如需要、要求等等。因此，确定需要并符合要求，说到做到，不打折扣，就是保证了质量；否则就是缺陷，将会为企业带来损失。要保证质量，绝对不能抱有一丝半缕的“差不多”主义。

在生命面前，更不容许有“差不多”主义的存在，一丝丝缺陷，都有可能以付出生命作为代价。

在企业中，做事情一定要按照流程去做，宁愿多花成本、降低做事效率，也要保证公司的利益和安全。事实上，严格按照流程去做，最后都能达到预期目标；走捷径、投机取巧，有时反而会把事情弄糟。凡事都按照流程去做的话，有些细节缺陷就会在操作过程中被发觉，隐患也就理所当然地被消灭了。

底线哲学

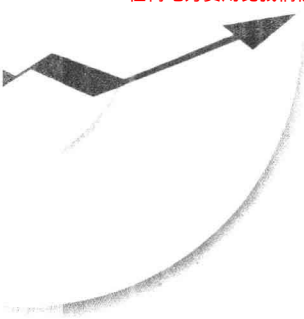
事实上，严格按照流程去做，最后都能达到预期目标；走捷径、投机取巧，有时反而会把事情弄糟。凡事都按照流程去做的话，有些细节缺陷就会在操作过程中被发觉，隐患也就理所当然地被消灭了。



<<< 第三章

抚平过去的伤痛， 保证美好的未来

人生中不可挽回的事情太多。既然活着，
还得朝前走，把痛苦当作爱的结果来加以承
受，把它化为生命的财富。经历过巨大痛苦
的人有权利证明，创造幸福和承受苦难属于同
一种能力。



宿命，只是弱者安慰自己的借口

当遭受了挫折或磨难时，消极的人们往往会发出“我命该如此”的感叹，这就是宿命论的表现。事实上，这不过是他们不愿面对现实、逃避问题的一个借口。

宿命是人们安于命运的一种思想，认为一个人的命运在出世之前已由上天注定，人只能服从上天的安排，不能违抗。

相信宿命的人常常以弱者自居，他们认为自己是“不幸”的人，他们因为这一观念的负面影响而变得消极，可以说，宿命论会无情地打击个人奋斗的信心。

在我们的传统文化中，宿命论的影子非常之浓厚，比如“生死有命，富贵在天”的说法，这就给那些逃避现实的人一个安慰的借口、退缩的理由。以至于今天的某些人，自以为是“注定”要贫穷落魄，“注定”一生碌碌无为。他们宁愿相信有某种超乎他们掌握的奇特的力量，也不愿努力奋斗、改变现状。

到过泰国旅游的人们，可能会看到这样一个奇怪的情况：一头头腿粗如柱、身似城墙的庞然大象，却被一条链子拴着，供游人们欣赏。更让人纳闷的是，被拴的大象从不试图挣脱链子的束缚。

据当地人讲，当大象还是小象的时候，也曾一次次试图挣脱，但尽管它作出了巨大的努力，最后还是没能成功。经过这样的数次挣扎并且伤了自己之后，它开始意识到它的努力是徒劳的，于是就主动放弃了再努力挣脱的尝试。

从那时起，那头象即使有足够的力量，也不再去想挣脱那条锁链了，即便拴住它的只是一根小绳而已。

大象是世界上最强壮的动物之一，却甘于被一条小小的链子永远拴着。不是它无力挣脱，而是它选择了顺从和安于现状，这完全与宿命无关。

其实，和大象的处境差不多，人类的思维过程其实就是自己为自己设限。当人们习惯了所谓“宿命”的安排时，他自然就不会想着努力进取，自然不会选择努力改变现实和自己的生存现状。

可事实上，宿命只不过是弱者安慰自己的一个借口。很多人之所以相信宿命的说法，是因为他们不愿走出自己设置的心理枷锁。而一旦突破了这道枷锁，也许可以看到许多别样的人生风景，甚至可以创造新的奇迹。

华龙集团的创办人卢俊雄 10岁时便开始瞒着家人，带着10元钱独闯武汉，去寻求机遇。正因为他敢于挑战命运，最终他改写了自己的人生。

1980年，接过父亲给的三本邮票，卢俊雄参加了在广州文化公园举行的全国首届邮票展销会。但他并不满足于此，他用卖报攒下的钱在火车站、邮票公司等处，又炒起了邮票，迈出了创业第一步。

读初二时，他成立了广州第一个自发性的中学生社团：“省实”集邮社。他帮爱集邮的学生代买各种邮票，从中赚取“劳务费”。后来，他将自己对集邮的感受写成文章，寄给杂志社，竟获刊登。一些邮票商竟纷纷来函寄钱，托他购买邮票。

► 宿命只不过是弱者安慰自己的一个借口。很多人之所以相信宿命的说法，是因为他们不愿走出自己设置的心理枷锁。而一旦突破了这道枷锁，也许可以看到许多别样的人生风景，甚至可以创造新的奇迹。

卢俊雄也开始进入了“国际市场”。念大二时，卢俊雄给深圳大学的一个勤工俭学者批发贺卡。他以高价卖出了最便宜的批发商的积压品。在开始的时候，他10天不到就赚了3000多元。

卢俊雄通过《集邮杂志》和邮票公司搜集了全国2000多个集邮爱好者的姓名、地址，用卖贺卡赚的3000多元钱办了份双面8开铅印的《南华邮报》，免费寄给这些人。到1989年，《南华邮报》已发行5万份，拥有5万个客户。1991年二三月至七八月间，由于股市整顿，邮票市场非常兴旺，邮票大致上涨了5倍，卢俊雄大获其利。

搞了两年的邮票生意，卢俊雄又开始在市中心旧房子上打主意。在当时房产市场尚未启动的形势下，他却生意兴隆，财源广进。他再一次使用了靠别人的钱去赚钱的方法，取得了成功。

在不断前进探索的过程中，卢俊雄一步步地迈向了成功，难道说上天就单单青睐于卢俊雄吗？他这一路走来，每一次成功都是上天的垂爱吗？当然不是！这一切都是靠他自己的努力，才获得了成功。

生活中，弱者往往消极等待，而强者却主动出击，寻求机遇。人生难免有失意的时候，事业上的、情感上的、家庭上的等等。面对失意，强者以一颗自强不息的心不断进取；而弱者就是面对一张薄纸，也不愿伸手戳破，去达到自己的目的。其实，有时候，我们只要换个位置，换个角度，换个思路，就能摆脱宿命的“安排”。

底线哲学

生活中，弱者往往消极等待，而强者却主动出击，寻求机遇。有时候，我们只要换个位置，换个角度，换个思路，就能摆脱宿命的“安排”。

与其为过去的失败纠结， 不如为新的成功探险

很多人在失去的时候会痛惜不已，原因是怕再也找不到比失去的更好的东西了。比如说爱情，当失去它的时候，心里会担心再也找不到自己爱的人了，甚至会对爱情绝望，今后不愿意碰触爱情，而事实上，人并没有自己想象的那样脆弱，爱情也并不像是自己想象的那样，一生只会遇到一次，只是真正适合你的那个人还没有出现。

一件东西丢失了，我们起初会伤心、痛心，但随着时间的推移，这件东西慢慢地在我们的视线中模糊了，甚至有一天我们想不起它的样子。就像你当初爱一个人爱得死心塌地，甚至觉得你这一生将会永远喜欢他一个人，而这些其实只是我们每个人美好的期待而已，当初的一切都是真的，但是在失去他一段时间之后，不爱了也是真的。所以，在失去的时候，不要让自己沉浸在自己所设置的伤感、悲痛的氛围中，因为这样的表现并不能挽回什么，也不能代表你对他将永远地忠心。

如果只是留恋那个不适合你的人而错过了真正属于你的人，那就更得不偿失了。

人在一生中，最害怕的不是失去什么，而是在失去之后，丧失了对未来的希望。所以，对于我们来说，在失去之后，要

► 在人的一生中，最害怕的不是失去什么，而是在失去之后，丧失了对未来的希望。所以，对于我们来说，在失去之后，要相信：与其为过去的失败纠结，不如为新的成功探险。

相信：与其为过去的失败纠结，不如为新的成功探险。

要相信下一个人会更好，下一次机会会更好。

如果要问一个电影演员，他觉得自己拍的哪一部戏最好，很多人会觉得没有最好的，因为很多人会将希望寄托于将来，相信自己将来会超越现在的自己，所以很多回答就是：“下一部戏是最好的。”

曾经拿过多项国内外奖项的中国队选手桑兰，在1998年参加的第四届美国友好运动会上，由于试跳不慎，从空中跌落，导致第六根和第七根脊梁骨错位，胸部以下失去知觉。她在遭受如此重大的变故后却表现出难得的坚毅，她的主治医生说：“桑兰表现得非常勇敢，她从未抱怨什么，对她我能找到表达的词就是‘勇气’。”就算是知道自己再也站不起来了之后，她也绝不后悔练体操，她说：“我对自己有信心，我永远不会放弃希望。”

之后，桑兰加盟了星空卫视，成为《桑兰2008》节目的主持人，并且在众多媒体上开设了她的体育评述专栏。

虽然已经无法在赛场上奋斗，但是，桑兰说：“我会在主持人的岗位上，继续为我喜爱的运动事业作贡献。虽然我没有经验，还有身体的原因，但是我一定能面对的，我正在充实自己，学习文化。我可以做得很好的。”

虽然不能再回到赛场上，但是桑兰的生活也一样很精彩。美国总统克林顿、前总统卡特和里根都曾给桑兰写过信，赞扬她的勇气。桑兰与“超人”会面的经过在美国ABC电视台播出，这个电视台50年来只采访过两个中国人，一个是邓小平，另一个是桑兰。

桑兰相信未来，相信自己，相信在下一次的尝试中自己会做得更好，她赢得许多人的尊敬。

我们渴望收获，渴望得到，但是人生并不是一个只有收获的过程。在人生中，少不了的是失去。有些机会失去了，就不要再后悔。世界上没有卖后悔药的，不管你多么后悔，失去的也不会回来。何况，一味地后悔只能让你的生活

变得越来越糟。

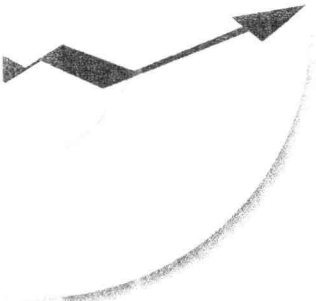
法国著名的作家蒙田曾经说过：“如果允许我再过一次人生，我愿意重复我现在的的生活。因为，我一向不后悔自己的过去，不惧怕自己的未来。”一个人如果经常后悔自己的过去，那他就没有更多的精力去关注现在；现在抓不牢，等到“现在”逝去了，他们又开始后悔。就这样，他们只能永远生活在后悔的恶性循环圈里。

为什么要这样折磨自己呢？一次的失去并不代表永远失去。古语说“失之东隅，收之桑榆”，或许你这次失去的，对于你而言根本就是不合适的，下一次出现的才是正确的，才是最好的。

既然我们有勇气让自己继续走下去，为什么没有勇气让自己相信下一次才是最好的呢？

底线哲语

人生并不是一个只有收获的过程。在人生，少不了的是失去。有些机会失去了，就不要再后悔。一味地后悔只能让你的生活变得越来越糟。



那些不能看开的，不如遗忘

美国有一位著名的经济学家说：“世界上最难的事不是让人们接受新思想，而是使他们忘却旧观念！”

不知你有没有这样的经验：当你去劝说某人的时候，某人总是抱着一个旧观念不放，怎么也听不进你给他讲的新观念？

“Forget it!”的意思是“忘记它！”如果把这个句子拆分一下，就变成了“For get it!”——“忘记它是为了得到它！”

迪伊·霍克是维萨信用卡网络公司的创办人。早在1997年7月份的美国《优秀企业》杂志上，迪伊·霍克和几个精英人物共同提出：目前企业所面临的问题不是学习而是忘却！就好比一台电脑，如果你对它内在的程序、内在的文件资料统统都不满意，而电脑的空间已经满了，你准备怎么做呢？是不是要先删除旧的程序、旧的文件，然后才能够再装入新的程序、新的文件？是不是这样？所以问题永远不在如何使头脑里产生崭新的、创造性的思想，而在于如何从头脑里淘汰旧观念！旧的观念不除去，新的观念很难发芽。

别忘了：For get it! ——忘记它才能得到它！

著名的管理学大师彼得·杜拉克曾说道：“创新起始于舍弃，它不在于实施新措施，而在于舍弃的是什么。”所以请你就在此刻写下你最需要舍弃的三件事情，它们也许是你过去某个最想改善的习惯，又或者是……

请你对上面写下的三条画上一个大大的“×”！并且大喝一声：Forget it！

要知道：旧的不去，新的不来。主动舍去那些经常困扰着你、对你却没有任何用处的烦恼或无用的知识，让你的思想和有用的知识占据你的心灵吧。

有这样一个小笑话：

丈夫对朋友说：“我对妻子的记忆力非常担心。”

朋友不解地问：“为什么？她很健忘吗？”

丈夫回答：“不，刚好相反，她对我过去的事情都记得太清楚！”

忘却有时是件好事。有些事情记得太清楚，反而让大家日子都难过；偶尔神经粗一点，不让自己受苦，也不让别人受苦。

有些做太太的，念念不忘丈夫当年的婚外情、不忠……到了年纪一大把还在算旧账。许多人宁可让痛苦随着岁月一起增长，也不愿轻言饶恕，唯恐便宜了对方，但这只是让自己继续成为受害者，徒然丧失现在就可以拥有的喜乐和自由。

忘掉带来的是释放，一个常常回头看的人，就没有机会向前看。当我们辛苦地拖着一箩筐的愤怒或不谅解时，如何能努力向前奔呢？

把一些不能看开的痛苦当成垃圾丢掉吧！当你愿意把那些根深蒂固、甚至盘根错节的记忆一一丢掉时，你将会收获轻松和胜利。因为痛苦的重担放下了，所以你会轻松；因为你不再被仇恨所辖制了，所以你会得胜。

底线·哲·语

把一些不能看开的痛苦当成垃圾丢掉吧！当你愿意把那些根深蒂固、甚至盘根错节的记忆一一丢掉时，你将会收获轻松和胜利。因为痛苦的重担放下了，所以你会轻松；因为你不再被仇恨所辖制了，所以你会得胜。



不为往事悔恨，不为未来担忧

生活里，在实际事物上所利用的时间，我们称之为钟表时间。但是在实际事物被解决或者尚未被解决的时候，我们容易产生一种心理时间，即对过去的深切怀念和对未来过度的憧憬。然而不管心理时间定格在过去还是未来，都不利于我们对现在的把握和眼前的发展。因为昨天只是一种记忆，随着时间的推移，这种记忆会逐渐被淡忘；明天只是一种虚幻，只会增加莫名的痛苦。

人的一生最有害的两种情绪莫过于为往事而悔恨、为未来的事情而担忧。如果你真的被这两种情绪所左右，那你就是生活在虚幻之中。它不会帮你改变过去与未来，却会使你陷入惰性与悲观的泥潭，失去现在。

我们的身体和心灵都生活在现在，也只能为现在而存在，为什么要去一遍又一遍地回顾往事、忧虑未来呢？实际上，过去的事情不论多么值得留恋或是多么需要悔恨，那只是毫无意义的心理反应，“过去”已经过去了，已经不存在了，而未来尚未到来，也是不存在的。人生就像爬山登高，爬到中途的时候，不必往下看，也不要过多地往上看。因为你不大可能看到顶峰，不大可能看得很远、很清楚，何必要为看不清楚的未来费神费力、分散注意力呢？

有一个国王，常为过去的错误而悔恨，为将来的前途而担忧，整日郁郁寡欢，于是他派大臣四处寻找一个快乐的人，并把这个快乐的人带回王宫。这位大臣四处寻找了好几年，终于有一天，当他走进一个贫穷的村落时，听到一个快乐的人在放声歌唱。循着歌声，他找到了正在田间犁地的农夫。

大臣问农夫：“你快乐吗？”

农夫回答：“我没有一天不快乐。”

大臣喜出望外地把自己的使命和意图告诉了农夫。农夫不禁大笑起来，他又说道：“我曾因为没有鞋子而沮丧，直到我有一天在街上遇到了一个没脚的人。”

快乐是什么？快乐就是珍惜你现在拥有的一切。快乐就是如此简单。

有人为低工资而懊恼、郁闷，猛然发现邻居大嫂已经下岗失业，于是马上又暗暗庆幸自己还有一份工作可以做，虽然工资低一些，但起码没有下岗失业，心情转眼就好了起来。每个人总是看重自己的痛苦，而对别人的痛苦往往忽略不计。当自己痛苦不堪的时候，要是能够换一个角度来思考，痛苦的程度就会大大减弱。

教你一个快乐的办法：当自己兴高采烈的时候，应多向上比，越比会越进步；当自己苦恼郁闷的时候，应多向下比，越比会越开心。

人生最可悲的事情不是不知怎样抉择，而是当你手中牢牢抓住许多东西时，你却不懂得去珍惜。

从前有一个流浪汉，不知进取，每天只知道手上拿着一个碗向人乞讨度日，最后终于有一天，人们发现他潦倒而死。他死后，只剩下了他天天向人要饭的碗，有人看到了这个碗，觉得有些特别，带回了家里仔细研究才发现，原来流浪汉用来向人乞讨的碗，竟是价值连城的古董。

人往往只为了寻求自己手中没有的东西，却忽略了已经属

► 当自己兴高采烈的时候，应多向上比，越比会越进步；当自己苦恼郁闷的时候，应多向下比，越比会越开心。

于自己的财富。我们应该多注意自己手中所捧的那只“碗”，不要总是眼高手低，一味地羡慕别人，而忘了自己本身原有的价值。

当然，也有将心理时间定格在未来的人，他们主张为将来牺牲现在。按照这种逻辑，采取这种态度生活，那就意味着没有现在，只有未来，不仅要避免目前的享受，而且要永远回避幸福。因为我们所指望的将来的那一天一旦到来，也就成为那时的现在；而在那时的现在又要为那时的将来做准备。如此明日复明日，今天为将来，幸福岂不是永远可望而不可即吗？

当然，寄希望于未来，如果作为学习和工作上的奋斗目标，期望生活改善、事业有成，这并没有错。人应该生活在希望中，以此来促使自己从消沉的情绪中解脱出来，但其实质仍是为了抓住现在的时光，去做脚踏实地的努力，而不是回避现实，去空想未来有多么美好。当期待的未来真的到来时，却往往是平淡无奇的，不如想象的那么美好。激动一时之后，又会面临新的矛盾和难题。这种把未来理想化的想法是脱离实际的幻想。

由此可见，不论是过去还是未来，都不是我们人生的主旋律。我们只有摆脱心理时间，生活在现时和希望中，才能更好地把握人生。

底线哲学

人应该生活在希望中，以此来促使自己从消沉的情绪中解脱出来，但其实质仍是为了抓住现在的时光，去做脚踏实地的努力，而不是回避现实，去空想未来有多么美好。



你可以跌倒，但不能躺下

在职场中打拼，谁都难免会遭受挫折与不幸，甚至失败。有的人心理素质较差，意志力不强，在工作中一遇到挫折，就会渐渐对自己失去信心，认为自己这也不行那也不行，给自己贴上“失败者”的标签。这样，即使有好机会能使问题出现转机，也被这拉长的苦脸吓跑了。

失败算什么？在挫折和失败面前，我们必须有狼一样永不言败的心态：惭愧而不气馁，内疚而不失望，自责而不伤感，悔恨而不丧志。只有感激失败的考验，从失败中走出一条新路，才有希望摘取成功的桂冠。

一家大公司要招聘10名职员，经过一段时间严格的面试、笔试，公司从300多名应聘者中选出了10名佼佼者。

发榜这天，一个青年见榜上没有自己的名字，悲恸欲绝，回到家中便要悬梁自尽，幸好亲人及时发现，他才没有死成。

正当青年悲伤之时，从公司却传来好消息：他的成绩本是名列前茅，只是由于计算机的错误，才导致了落选。

正当青年一家大喜过望之时，却又从公司传来消息：他被公司除了名。原因很简单，公司的老板认为：“如此小的挫折都经受不了，这样的人肯定在公司里干不成什么大事。”

检验一个人，最好是在他失败的时候，看失败能否唤起他更多的勇气，看

失败能否使他更加努力，看失败能否使他发现新力量、挖掘出潜力，看他失败了以后是更加坚强还是就此心灰意冷。

感谢失败吧！每一次失败，都是一次超越的机会。逃离失败，躲避失败，就会把一个人的活力与成长力剥夺殆尽，使人变成行尸走肉。所以，失败是超越自我的重要推动力。

林肯在竞选伊利诺伊州的参议员失败后说：“如果圣明的百姓用他们的智慧决定我该接受这个磨炼，那么，我便会从失败中学会某些真理，而不致过分愤怒。”

每一次失败，都能磨炼你的技巧，提高你的勇气，考验你的耐心，培养你的能力。

美国成功学专家拿破仑·希尔在总结了自己的7次失败之后说：“看起来像是失败的，其实却是一只看不见的慈祥之手，阻拦了我的错误路线，并以伟大的智慧强迫我改变方向，向着对我有利的方向前进。”

失败，是超越自我的坐标，一旦发现此路不通，便要另辟蹊径。当许许多多这样的坐标明显地标示出来后，通往成功之路就更加清晰了。

迈尔·戴尔在培训员工时常常说：“不要粉饰太平。”他的意思是说，我们不要试图把错误的事情用各种理由加以美化，即使暂时掩盖了真相，然而问题却迟早会出现，所以直接面对最好。每当他的经营出现问题后，他都会以积极的态度正面迎接问题，而不是强调理由、逃避问题，也从不找借口搪塞。他以这种斩钉截铁的态度去面对所有错误，坦白承认说：“我遇到问题了，我负有责任，因此我必须进行修正。”他很清楚，如果自己不这么做，别人这样做了，成功就会属于别人。

几年前，宜家不得不收回一种儿童玩具，并下令停止生产这种玩具。因为玩具的眼睛有脱落的安全危险，对儿童的安全不利——幸运的是，宜家在发生问题之前就发现了这种情况。可是停产又带来了另外一个问题：这种玩具由印度一家工厂生产，该工厂有600名雇员，一时间，600名工人无工作可做。因此，宜家先后派了几名设计师到工厂去查看情况，看看有什么解决办法。然而，前面

的几个设计师去了之后都没有任何建树，宜家总部陷入了恐慌。而此时，另一个平时不太引起大家注意的设计师安娜主动请缨，并相信肯定会有办法来解决的。

安娜查看了工厂以及所用的材料，她与供应商一起工作，从不同的角度进行分析论证。一条路线走不下去，再换一条，就这样，安娜真的是穷尽了各种可能，经过连续的几个通宵，终于开发出了一个全新系列的产品，取名法姆尼。两个星期后，她带着法姆尼返回了瑞典，这是一种带有手臂的精美靠垫，产品推出后立即受到宜家人以及顾客的喜爱。“法姆尼”取得了巨大的成功。更值得一提的是，顾客对这种产品的需求量很大，仅靠该生产厂原有的600名雇员已不能完成需求量，后来工厂又招收了许多新的雇员。

不敢失败实质上是人生的真正失败。一帆风顺的人达不到创造的顶峰，他们的潜力也就不可能真正发挥出来。

感激失败吧：

失败并不意味你是一位失败者——失败只是表明你暂时尚未成功。

失败并不意味着你一事无成——失败表明你得到了经验。

失败并不意味着你浪费了时间和生命——失败表明你有理由重新开始。

失败并不意味着你必须放弃——失败表明你还要继续努力。

失败并不意味着你永远无法成功——失败表明你还需要一些时间。

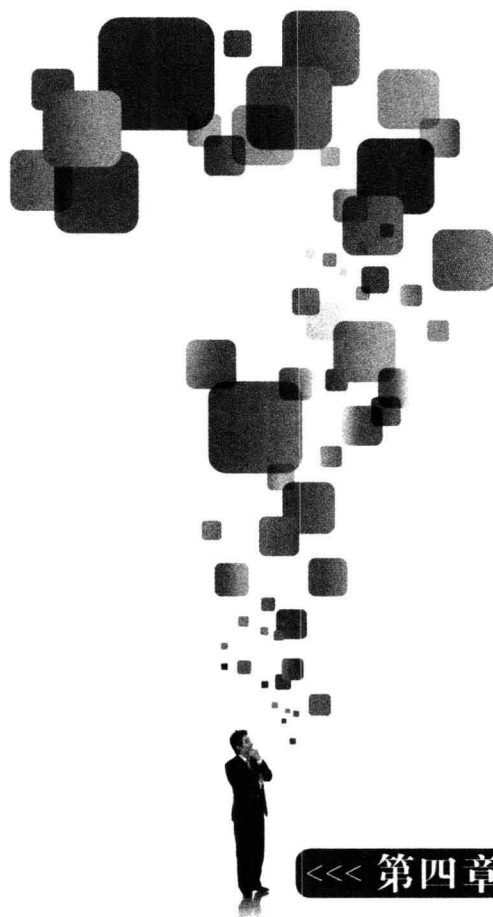
失败并不意味着命运对你不公——失败表明命运对你还有更好的给予。

► 不敢失败实质上是人生的真正失败。一帆风顺的人达不到创造的顶峰，他们的潜力也就不可能真正发挥出来。

记住：每个人的生活中都会有苦难，苦难可以击倒我们，但不可以让我们躺下。

底线哲学

每一次失败，都是一次超越的机会。逃离失败，躲避失败，就会把一个人的活力与成长力剥夺殆尽，使人变成行尸走肉。所以，失败是超越自我的重要推动力。



<<< 第四章

正确评估自己， 停止自我折磨

正因为不圆满，才会促使人不断向上，渴望自身的圆满。不圆满，从某种意义上说，正是一个人的灵魂飞升的动力所在。因此，正视并珍惜你的不圆满，努力向上，才是真正健康的心态。



没有谁的道路是平坦的

没有任何一条通往荣耀的道路是宽阔、平坦的。相反，它们往往充满泥泞，遍布或深或浅的脚印，印证努力过的痕迹。只有泥泞的道路方能留下深深的脚印。坦途固然很好，可是这样一路走来会平淡无奇，只有通过坎坷之路取得的成功，才能让人回味无穷。

“不经历风雨，怎能见彩虹？”面对多灾多难的人生，我们不要怨天尤人，只有踏踏实实地在坎坷的道路上前行，留下一个个坚实的脚印，才能证明我们生命的价值。

古今中外有许多人都在磨难的泥泞路上，留下了自己的脚印。这些立大志、成大事者，都备受磨难、备尝艰辛，最终为上天所成全。

曾担任过联合国秘书长的瑞典政治家哈马舍尔德曾说：“我们无从选择命运的框架，但我们放进去的东西却是我们自己的。”人不能选择命运，却可以选择自己生命的道路。你选择艰苦的道路，你的脚印就会印在上面，被人们记住。

在生活中，我们看到很多明星们总是前呼后拥、华衣锦食、风光无限，但却没有细想他们是在怎样艰苦的环境中锻炼出来的。如果你去翻翻大明星成名前的心酸历史，肯定会令你大吃一惊。

成龙小时候离开父母进戏校练功，那里的生活无比枯燥乏味，不但要苦练功夫，还要时常挨打。

梁朝伟从小就家境贫困，单亲生活使他过早地背上了生活的重担，最困难

的时候只吃酱油拌饭，中学毕业后没钱念书，只好去卖电器、当服务员。

我们所熟悉的刘德华曾经做过洗头仔。

周润发出身贫民窟，在酒店打杂、搬行李、卖报纸，几乎样样都做过……

但是，为什么这些人能够战胜生活的磨难，最终取得成功呢？因为他们把生活看成了一座宝库，不管身在何处，都不忘记吸收其中的养分：郭富城虽然做苦力，但是经常锻炼却练就了一副好身材，为日后的舞蹈事业打下了坚实的基础；周润发看惯了别人的蔑视，在日后饰演闯荡江湖的大侠的时候自然多了一些生活的体会；刘德华做洗头仔的时候就十分认真，从无欺客行为，日后的天王敬业精神也初见端倪……他们的道路泥泞过，但他们的脚印也深深地印在了人生的道路上。

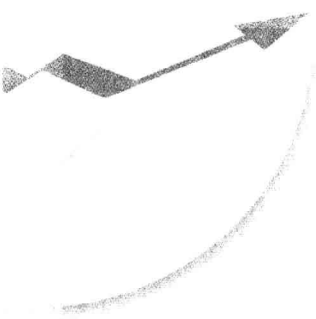
“罗马不是一天建成的”，任何一个伟大事业的背后，总有不少感天动地的故事。而故事中的“英雄”、“伟人”、“名人”，却是在不为人知的环境里，花了许多宝贵的时间，又流了许多辛勤的汗水！

任何人的一生，都是一趟旅行，沿途有无数的坎坷和泥泞，但也有看不完的春花秋月。如果我们的眼睛总是被灰色所蒙蔽，如果我们的的心灵总是被灰暗所覆盖，干涸了心泉，黯淡了目光，失去了生机，丧失了斗志，我们的人生轨迹怎能美好？

世界的颜色由我们自己决定，智慧之人会擦亮自己的眼睛，当我们的心境修炼到像住持一样风雨无惊时，我们便能领略人生路上的亮丽风景！

底线哲语

坦途固然很好，可是这样一路走来会平淡无奇，只有通过坎坷之路取得的成功，才能让人回味无穷。面对多灾多难的人生，我们不要怨天尤人，只有踏踏实实地在坎坷的道路上前行，留下一个个坚实的脚印，才能证明我们生命的价值。



保持开放的心态，接纳全部的自己

找回自我的一条很重要的途径就是接受现实的自我：不但接受我们的优点，还要接受我们的不完美。

大多数人对自我都有两种解释，都为自己描绘出两幅图画：在一个房间里高高挂起自己崇高的画像，画像色泽明快、笔触华丽，既没有阴影，也没有对比；而在另一个房间里，我们却挂起自责的画像，就像小说中道林·格雷的画像那样稀奇古怪的讽刺画，色彩阴暗，绿色和黑色的色块扭曲变态，看不出光亮，也看不出任何立体的浮雕感。

我们不应该将这两幅画像放在两个彼此隔离的房间内，必须将它们摆在一起，在目光的凝视下渐渐让它们融为一体。我们心情愉快舒适的时候，就不愿意承认自己有罪，不承认自己心怀仇恨，不承认自己没有羞耻心，不承认这些缺点正是我们的天性。而我们情绪低落的时候，就不愿意相信自己确实拥有美德，不愿意相信我们取得过杰出的成就。

所以，我们要从现在开始描绘一幅新的画像，全然接受和了解真实的自我。人类是相对的生物，没有绝对可言，人的一切行动都会存在瑕疵。但在现实生活中，有很多人不知天高地厚，妄想染指神的领域，对自己提出只有神才能达到的绝对完美的要求，这种现象实在是屡见不鲜。

在所有人的心灵深处，都存在着一个小暴君，企图成为批评家或者烈士。我们渴望主宰世间万物，对他人百般诋毁，让他人受苦受难。这些现象的确是有害的，但它们可以服从于人性中的优点，我们也必须始终让人性的善战胜人

性的恶。

许多人之所以不幸，是因为他们认为，哪怕邪恶的念头或情感偶然出现在脑海中，他们也会立刻堕落为恶魔。亚里士多德有句名言“独燕不成春”，他告诉我们，不要害怕我们有一两种见不得人的念头，这没有关系，甚至十几种邪恶的念头也不可怕，这些并不一定让人堕落。我们一定要明白，拥有一些不值得称颂的想法，并不一定会让一个人变得卑鄙。

两百年前，埃德蒙·伯克（Edmund Burke）就向世人告诫，要整个社会警惕把罪恶普遍化的想法，哪怕有极少数人是罪犯，也不要对整个种族作出危险的定论。两百年后的今天，我们同样应该防备将个人的行为放大到整个群体的危险性。我们应该知道，虽然有时候我们对自己和他人有一些侵略性的想法和敌对的情绪，但没有必要因此觉得自己就是一个没有道德、被人唾弃的贱民。一旦你能这样想，便打开了通向美好和自由的大门。

当我们直面这些负面的情感时，没有必要装出一副道貌岸然的样子，要真正地面对自己！你会发现，倔强地认为我们是完美的这种傲慢的想法，才是我们内心的最大敌人。我们要学会拥有一种灵活的谦卑感，别要求自己十全十美，别要求自己拥有天使般的美德。这种直面现实的谦虚态度，有助于我们实现心灵的宁静。

这是个多元化的世界，不同民族、不同文化，百花齐放，各种差异巨大的风俗和观念同时并存。这个道理和现实我们是很容易就能接受的。多元的社会文化构成了我们这个社会丰富多彩的面貌。

这种对多元性的接受同样也应该应用到我们对自己的看法上。人类心灵的内涵是如此丰富，各式各样的情绪、

► 我们要学会拥有一种灵活的谦卑感，别要求自己十全十美。这种直面现实的谦虚态度，有助于我们实现心灵的宁静。

冲动、气质和情感充满了我们的脑海，这种现实也应该让我们感到高兴。查尔斯·史蒂文森（Charles Stevenson）曾说过：“这个世界包罗万象，我相信我们都应该像国王一样过得幸福喜乐。”这种看起来似乎孩子气的有趣观点，和以上所述的人生态度结合起来，可以让我们发现生活更深层次的含义。

这样一条人生的道路往往是很艰难的，我们很可能需要独自蹒跚前行，忍受着一次又一次的打击。

纽约的一位心理医生曾经谈起他的一个病人，那是一个酒鬼，接受了为期两年的治疗。后来有一天，这个人来到心理诊所，说他前一天被老板炒了鱿鱼。他抱怨道：“大夫，实话和您说，如果一年前我被炒鱿鱼，我肯定无法接受。我可能会借酒浇愁，喝到一醉方休。其实我昨天晚上就想打开酒瓶。不过不知怎么回事，我觉得如果我能够勇敢地面对失业这件事情，我的心情会好受很多。我想说，不幸的事情和成功一样，都是人生中伟大的体验，每个人都会遇到。”

医生认为，病人能够忍住不喝酒，并说出这番道理，表明他在对待生活的态度上有了明显的进步。这位曾经的酒鬼后来在不同的行业奋斗打拼，终于取得了巨大的成功，证明了医生当初的诊断是正确的。

一个人如果学会拥抱并热爱生活中的一切，那么无论是挫折还是成功，都无法干扰他坦然的心灵。

只要对自己抱着接纳的、开放的态度，就可以学会坦然面对自己沮丧的心情、残忍的想法、敌视的态度等负面情绪，就可以意识到，虽然我们经常会出现这样或那样的坏念头，但这些情绪会瞬间消逝，不会永存我们的心间。

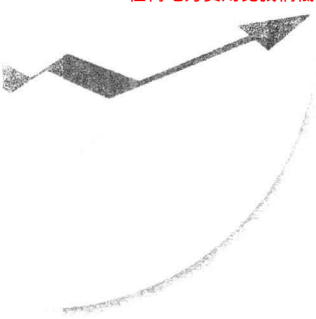
一旦开放对自己的看法，无论是顺境还是逆境，我们都能泰然处之，而不是逼迫自己去追求看似崇高、实际上永远无法到达的完美，如果你真的舍弃一切去追求绝对的完美，最终等待你的只有无尽的绝望。

任何理性的宗教都必须注重引导信徒适当地关爱自我，因为人一旦被错误

的心态压倒，就难免会向别人传递错误的观念。如果你连自己都不爱，又怎么能像爱自己一样去爱别人呢？

底线哲语

只要对自己抱着接纳的、开放的态度，就可以学会坦然面对自己沮丧的心情、残忍的想法、敌视的态度等负面情绪，就可以意识到，虽然我们经常会这样或那样的坏念头，但这些情绪会瞬间消逝，不会永存我们的心间。



合乎“中道”地看待自己

在中国的传统文化中，我们从小接受的是“看轻自己”的教育：集体是无垠的汪洋大海，我只是微不足道的“一滴水”；群体是广阔的森林，我只不过是一棵“无名的小草”；在社会大家庭里，我永远是人们脚下可有可无的渺小的沙粒。诗人鲁藜就曾教诲我们：要把自己当作泥土，任人践踏。

生活是一个大舞台，我们甘愿做看客，干什么都不行，没有棱角，没有个性，逆来顺受，听天由命，在世界的黯淡角落里，任凭自己这颗“螺丝钉”生锈发霉。看轻自己，实在是灵魂的麻醉剂，是健康生命的慢性毒药。

人应该自重，这其中有很多的原因，第一个原因就是你不可能成为别人。我们要做的永远都是自己。尊重自己，是对自己的一种自信，是从心底深处愿意相信自己的能力。

5岁那年，他因为不慎碰到了一台变压器，而失去了双臂。从此，所有人都认为他长大后将会成为一个废人，因为他们家在农村，对于一个要靠繁重的农活来维持生存的农村人来说，失去了双臂，那就意味着失去了劳动能力，就只能靠别人来养活了。

但是，他却不这么想。他认为，尽管失去了双臂，但自己还有双脚，还有跟正常人一样的智商。于是，别人能用双手完成的工作，他便学着用肩膀、用脑袋、用脚去完成。

他用肩膀夹着自行车头学会了骑自行车，尽管为此摔掉了一颗牙，他也没

后悔。他用肩膀夹着锄头锄地、淋菜、洗衣服、锯木头、扎扫把和编竹篮。一次不行，就做十次、百次、千次，甚至是万次，直到会做为止，一些农活他甚至做得比那些四肢健全的人还要漂亮。他还学会了用脚趾头夹着笔写字和嫁接果树苗，他用脚趾头嫁接的果树苗的成活率跟别人的一样高。

他用脚趾头夹着毛笔画的画，在一次绘画比赛中获得了一等奖。更令他骄傲的是，那次大赛的评委们到现在都不知道，那幅获奖的绘画作品，竟然是一位失去双臂的人用脚画出来的！

他还种了几十亩柿子和柑橘，在他的精心护理下，每年都获得了好收成。自从失去双臂后，他不知道遭遇过多少人的冷嘲热讽，但他却没有为此掉过一次泪，他认为，这个世界上只要别人会做的事情，没有一样他不会做，他没必要为失去了双臂而自卑。就这样，他顽强而乐观地将一个农家的日子过得越来越红火。

一次偶然的機會，他将自己在田地里劳作的过程编成了舞蹈，在第五届全国残疾人艺术汇演中，赢得了观众如潮的掌声，获得评委会特别奖，他被中国残疾人艺术团吸收为演员。

从此，他又与舞台结缘，其中最为著名的是他编的舞蹈《秧苗青青》。只见他穿着红坎肩，在舞台上行动自如地挑水和浇灌，辽阔的田野被搬上了彩灯绚丽的舞台，一群象征秧苗的俏丽姑娘，围绕着这个从田间走来的小伙子，在他的照料下“茁壮成长”……其实他只是讲述了自己最寻常的乡村故事，却跳出了轰动千万观众的《秧苗青青》。目前，他的节目已经成为中国残疾人艺术团大型歌舞晚会中最重要的节目之一。

他的名字叫黄阳光。一个普通的乡村小伙子，如今也和残疾人艺术团里的“孔雀仙子”邰丽华和“天才指挥”舟舟一样，迅速被媒体传扬。

黄阳光说：“其实，生活中，别人怎样看你并不重要，重要的是，你得看重你自己！只要你自己不放弃，你就能活出生命的意义和价值！”

那些成功到达“彼岸”并能在那里寻得立足之地的人，几乎都是那些能够

保持适度的自我尊重的人。他们充满自信、坚忍不拔，以自己的能力给别人留下深刻的印象。

许多失败者之所以失败，并非源于能力的缺失，而是由于没有足够的自尊与自信，不去发掘与锻炼大自然赋予他的才智与能力。压垮他的正是他的能力，他不知道如何释放自己的能力，也不会适当去运用它们。

也许你正身处逆境，举步维艰；也许你身旁有人乱发议论，指指点点。这时你一定要坚定信念，不要因为别人而改变了你的初衷。你不因蚊蝇的骚扰而放弃夏日的愉悦，你不因尘土的张扬远离大漠的壮观，你不因寒风的肆虐拒绝腊梅的芬芳。相信你的实力，向着目标努力，即使众口铄金，仍壮心不改；纵使千夫所指，仍泰然处之。生如夏花之绚烂，死如秋叶之静美。你的重要性，不可替代。自己的亮点要靠自己找出，你要用你的自信与不羁点亮你人生的明灯。

秋云说：“我空空地未载着雨水，但在成熟的稻田中，却可以看到我的充实。”炉中的煤说：“你想我的前身，原本是有用的栋梁。”树根说：“地上的参天古木是我生命的延续。”弓对箭说：“你的自由是我给的。”

我们每个人都是自己的主人，都可以充分施展自己的才华，所有的成功都来自于对自我的肯定与赞美。

底线哲语

其实，生活中，别人怎样看你并不重要，重要的是，你得看重你自己！只要你自己不放弃，你就能活出生命的意义和价值！我们每个人是自己的主人，都可以充分施展自己的才华，所有的成功都来自于对自我的肯定与赞美。



别让“身份”扼杀你的未来

人的“身份”是一种“自我认同”，并不是什么不好的事，但这种“自我认同”也是一种自我限制，“因为我是这种人，所以我不能去做那种事。”而自我认同越强的人，自我限制也越厉害。

有一位研究生，在校时成绩很好，大家都 very 看好他，认为他必将有一番了不起的成就。后来，他是有了成就，但既不是做高官也不是当老总，而是卖米线卖出了成就。

原来，他在毕业后不久，得知家乡附近的夜市有一个过桥米线的小摊要转让，他那时还没找到工作，就向家人“借钱”，把它买了下来。因为他对烹饪很有兴趣，便自己当老板，卖起米线来。他的研究生身份曾招来很多不以为然的眼光，却也为他招来不少生意。他自己倒从未对自己学非所用及高学低用产生过怀疑。

现在呢，他还在卖米线，但也搞投资，钱赚得比一般人不知多多少倍。

“要放下身份，不要被面子所左右。”这是那位同学的口头禅和座右铭，“放下身份，路会越走越宽。”

那位同学如果不去卖米线，或许也会很有成就，但无论如何，他能放下研究生的身份，还是很令人佩服的。人生在世，必要的时候，实在也需要有他的勇气。

博士不愿意当基层业务员，高级主管不愿意主动去找下级职员，知识分子不愿意去做“不用知识”的工作……他们认为，如果那样做，就有损他们的身份和面子。

其实这种“身份”只会让人生之路越走越窄。不是说有“身份”的人就不能有得意的人生，但我们相信，在非常时刻，如果还放不下身份，那么只会让自己无路可走。博士如果找不到工作，又不愿意当业务员，那只有挨饿；如果能放下身份，那么路就会越走越宽。

你如果想在社会上走出一条路来，就要放下你的学历，放下你的家庭背景，放下你的身份和面子，让自己回归到一个普通人，甚至比普通人更为谦虚；同时，也不要在乎别人的眼光和批评，做你认为值得做的事，走你认为值得走的路。

放下身份的人比放不下身份的人在竞争上多了几个优势：

能放下身份的人，他的思考有高度的弹性，不会有刻板的观念，而能吸收各种资讯，形成一个庞大而多样的资讯库，这将是他的本钱。

能放下身份的人，能比别人早一步抓到好机会，也能比别人抓到更多的机会，因为他没有身份的顾虑。

如果你在追求成功，你就要放下你的身份，不管以前的你多么高大、多么辉煌，都应该努力使自己心态平和，有从零开始做的准备，那样的话，你的路才会越走越宽。

底线哲学

如果你在追求成功，你就要放下你的身份，不管以前的你多么高大、多么辉煌，都应该努力使自己心态平和，有从零开始做的准备，那样的话，你的路才会越走越宽。



总有一张可以拿得出手的牌

上帝是公平的，它赋予每个人一些亮点和暗影，问题是我们有时候总是拿别人身上的亮点同自己身上的暗影相比较，而忘了去找到自身的亮点，那样只能是越比较越灰心，以致心灵终日沉溺于暗淡之中，没了向上的朝气，没了积极的进取，最终让自己的一生少了许多本该拥有的辉煌。

一天，一位年轻人悲伤地跟老师诉说：“我简直一无所有——相貌平平，体质单薄，大学没考上，又无一技之长，父母是普通的农民，一点儿‘家庭背景’都没有，找一份工作都很难……”

老师用心地听完他垂头丧气的叙述，平静地说：“我给你介绍几个人，你去见见他们，回来我再听你说什么。”

一个终生坐在轮椅上的青年，靠顽强拼搏，成了千万富翁。

一个连小学都没念完的农民，出了七部书，有两部还获过国家级奖励。

一个七次下岗，如今仍每天哼着歌在劳务市场寻找机遇的青年。

一个外出打工的农村姑娘，因偶然得到的一个信息，酝酿

► 上天是公平的，它在让你失去了一件东西之后，必会让你再拥有一件别的东西。每个人的身上都有着自己独特的地方，假如我们能够充分了解自己较之于别人出色的地方，再了解自身最有特色的地方，我们也能取得令人羡慕的成就。

出一个大胆的设想，自己富了，还让自己的村子成为远近闻名的富村……

回到老师那里，精神振奋起来的他，激动地大声说道：“老师，比起我见到的几位青年，我算是最富有的，我知道自己该怎么去做了。”后来，他真的满怀信心地投入到生活中，靠着热情、勤奋、执著，作出了许多令人惊讶不已的辉煌业绩。

其实，上天是公平的，它在让你失去了一件东西之后，必会让你再拥有一件别的东西。比如有的人没有财富，但他却拥有健康的身体；有的人没有美貌，但她却拥有着令人羡慕的智慧；有的人没有美妙的歌喉，但她却拥有姣好的面容……事实上，每个人的身上都有着自己独特的地方，假如我们能够充分了解自己较之于别人出色的地方，再了解自身最有特色的地方，我们也能取得令人羡慕的成就。

生活中，很多人觉得自己哪方面都不行，一方面他们想成功，另一方面他们又只会悲叹自己没有能力没有资本去实现。

为什么有的人在平凡的工作中，却能干出不平凡的业绩，而有的人终生都一事无成呢？问题不在于一个人的“天赋”有多高，而在于一个人能不能认清自己所拥有的一切。不论是你的外貌、你的才能、你的身高、你的人脉等，这些都是你的资本。只是有些人不能很好地利用这些资源，结果白白错失了很多人机会。

罗琳太太是一家大公司的清洁工，她手脚不是很麻利，但善与人打交道，她的手机也是天天响个不停，好像比公司的经理还要忙。

一天，公司的员工们聚在一起聊天，汤姆突然感叹道：“我们连罗琳太太都不如啊！”见到别人诧异，汤姆又说：“你猜她每个月能赚多少钱？”

一个清洁工，薪水再高能高到哪去？有人说500，有人说800，汤姆摇了摇头，伸出了四个指头，于是有人就“大胆”地预测：“不会是4000吧，挺厉害的呀。”

“什么4000？是4万美元！她每个月至少可以赚4万！”

“不会吧？”大家惊讶得眼珠子都差点掉了下来。

汤姆笑着接着说：“罗琳太太做清洁工只是一个平台，她完全可以做一个CEO了！”

原来，罗琳太太借着到公司做清洁工，打听公司里谁需要找钟点工，谁需要租房子，然后就当起了中介，收取中介费。罗琳太太有一套房子，她以1万美元的月租把这套房子租给了一个大公司的总裁。

不仅如此，罗琳太太借清洁工这个平台延伸出的另一项业务是卖保险。公司里面有不少员工都已经向罗琳太太买了几万元的保险。

一个人的身上总有闪光的地方。就像电视剧《士兵突击》中的许三多一样，他虽然不是很聪明，但是他身上闪现的是人最本质、最纯真的东西。我们每个人都作出惊人的成绩，如果将自身拥有的、最突出的、上天赠予的、不同于别人的优秀本能发掘出来，那么我们离成功就越来越近了。

因此，不论处于什么样的困境，我们都要相信自己身上永远有着一张拿得出手的牌。只要在生活中不断地发掘自身的潜力，认识自我，我们就可以在关键的时候打出这张牌，从而获胜。

底线哲学

不论处于什么样的困境，我们都要相信自己身上永远有着一张拿得出手的牌。只要在生活中不断地发掘自身的潜力，认识自我，我们就可以在关键的时候打出这张牌，从而获胜。

底线语录 ①

◎ 一个人要实现自我的人生价值，成就卓越人生，就不应当满足于安逸的生活，不思进取，为自己的人生定下平庸的基调。

◎ 在失去之后，要相信：与其为过去的失败纠结，不如为新的成功探险。

◎ 当自己兴高采烈的时候，应多向上比，越比越会进步；当自己苦恼郁闷的时候，应多向下比，越比越会开心。

◎ 面对多灾多难的人生，我们不要怨天尤人，只有踏踏实实地在坎坷的道路上前行，留下一个个坚实的脚印，才能证明我们生命的价值。

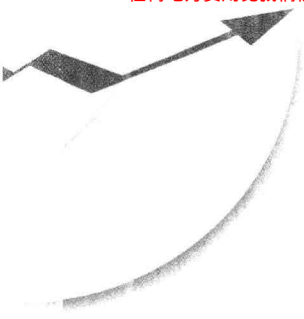
◎ 一个人如果学会拥抱并热爱生活中的一切，那么无论是挫折还是成功，都无法干扰他坦然的心灵。



<<< 第五章

现实地看待事物， 将结果正常化

其实，生活远比我们想象的要容易一些。
我们所需要的就是要准备接受一切不可能的情
况，要能够在一无所有的时候前行，要能够承
受不可忍受的困境。经受生活的考验越多，取
得的成绩就会越多。



现实主义比悲观主义要好

所谓的现实主义者，就是在看问题的时候能事实就是，不夸大，也不缩小，也就是说，他们能够正常化地看问题。

而悲观主义是一种与乐观主义相对立的消极的人生观。悲观主义者认为恶（消极）是统治世界的决定力量，人生注定要遭受灾难和苦恼，善良和积极根本毫无意义。

很明显，悲观主义者的思想是极端的，是片面的。事实上，现实社会不是由悲观的力量主宰，一个人之所以觉得生活是无意义的，主要是因为他的心是悲观的。换句话说，现实的情况或许根本没有悲观主义者想的那么不乐观，只是他们以自己悲观消极的想法看待客观世界，把现实或多或少地丑化了。

与悲观主义者相比，现实主义者能够正确看待问题，正确定位自己，即便是遇到困难，他们也会从实际出发去解决问题，而不是一味抱怨自己的命不好，一味抱怨上天对自己不公平，更不会夸大事情的消极面。

一位著名女导演大学毕业后的第一份工作实际上是做场记，作为新人，其实就是打杂的。而她第一天接到的第一个任务竟然是抄写电话簿——导演让她把一本厚厚的电话簿抄写到一个新的本子上。

一个大学毕业生干上了抄写员的工作，在很多人看来这着实让人郁闷让人痛苦。但这位女大学生并没有多想，而是花了好几天时间认认真真的把活干完，然后交到导演手里。结果她不久就被导演提拔为副导演，此后她的导演之

路开始一帆风顺起来。

多年后，她有一次问起带她入门的导演——为什么当年对她这么信任，没多久就能把副导演的工作交给她？导演告诉她，就是她抄写的电话簿让他对她的看法有了质的突破。当初他让她抄电话簿，因为觉得她是个新人，什么都干不了。可是当一本工工整整的电话簿交到自己手里时，导演知道这是个认真仔细的人——这样的人工作上值得信赖。

很多新人面对这样的情况，要么抱怨上司不理解自己，要么抱怨现实太过冷酷，上天对自己不公平，而现实真的是这样吗？其实不然。并不是外界对自己有多残酷，也并不是命运不公平，而是他们自己没有正确认识自己的能力。

其实，在工作和生活中，很多事情也是这样。现实主义的人能看到事情好的一面，也能承认暂时的困难。而悲观的情绪则会使一切变得灰暗。因此，我们要让自己的生活变得明朗，就要摆脱这种悲观情绪，就需要进行积极的心理调适，让悲观离开我们的生活。

1. 做一张“乐观、悲观对照表”

在一张大白纸上画一条竖线，分成左右两栏，左边写上“乐观”，右边写上“悲观”，然后把它贴在床头。每天睡觉之前，把心中乐观的和悲观的感觉如实地写在表的左右两栏，全部写完以后，把悲观的部分用黑笔一个个地划掉，同时把悲观的感觉从心里赶出去，然后看着乐观的部分，出声念一次，这样心中就会充满乐观的感觉。

有时虽然会发现悲观的因素占多数，但也无妨，只要你有勇气把它划掉，你就能够战胜它，同时还能增加你的自信。掌握了诀窍，不写在纸上也可以，在心里进行也有效。

► 现实主义者能够正确看待问题，正确定位自己，即便是遇到困难，他们也会从实际出发去解决问题，而不是一味抱怨自己的命不好，一味抱怨上天对自己不公平，更不会夸大事情的消极面。

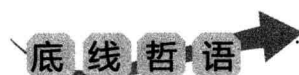
2. 笑疗

可以尝试每天大笑三次。方法是看喜剧、听相声等，很快便会有悲观情绪减轻的感觉。

3. 学会躲避挫折

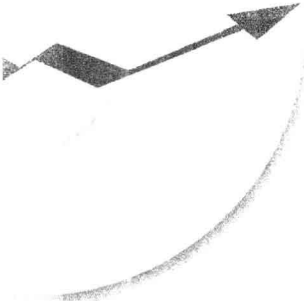
遇到情绪调整不过来的时候，不妨暂时回避一下。只要一曲音乐，就会将你带到梦想的世界。如果你能跟随欢乐的歌曲哼起来，手脚拍打起来，无疑，你的心灵会随着音乐融化在纯净之中。同样，看场电影、散散步、和孩子玩玩，都能把你带到另一个情绪世界。

尼采曾经说过：“受苦的人，没有悲观的权利；失火时，没有怕黑的权利；战场上，只有不怕死的战士才能取得胜利；只有受苦而不悲观的人，才能克服困难，脱离困境。”



受苦的人，没有悲观的权利；失火时，没有怕黑的权利；战场上，只有不怕死的战士才能取得胜利；只有受苦而不悲观的人，才能克服困难，脱离困境。

.....



积极的痛苦是人生必须承受的

我们承认人生苦难重重这一事实，鼓励人直面痛苦，但这并不意味着我们需要承受一切痛苦。痛苦可分为消极的痛苦和积极的痛苦两种。积极的痛苦对人有所裨益，是人生必须承受的；而消极的痛苦我们则应该尽力摆脱。

那么如何定义积极和消极的痛苦呢？

举个简单的例子：孩子长大后，他们要离开父母，开始自己的人生，这时父母会觉得很痛苦。朝夕相处了十几年，孩子突然离开，父母会感到寂寞、失落和难过。但我们必须承受这些痛苦，我们不能为了不承受这样的痛苦，而去阻碍孩子开始自己的人生，这就是“积极的痛苦”。

而消极的痛苦就是你为孩子离开家庭而整日焦虑不安，一会儿无端地担心他会出车祸，一会儿又没有缘故地担心他会碰上歹徒的袭击，甚至还为自己没能照顾他的生活起居而自责。消极的痛苦不仅不能提升我们的生活质量，还将妨碍我们的生存，阻止我们心智的成熟。

如何辨别消极的痛苦与积极的痛苦呢？有一个简单的方法可以帮助你区别并清理痛苦，克服障碍。它包括三个步骤。

首先，无论何时，当你感到了心灵的痛苦，就可以自问：“我的痛苦是积极的还是消极的？这一痛苦是帮助我成长还

► 无论何时，当你感到了心灵的痛苦，就可以自问：“我的痛苦是积极的还是消极的？这一痛苦是帮助我成长还是限制了我的成长？”也许，在刚开始的时候，你可能无法分辨且难以回答，但只要坚持下去，答案就会非常清楚。

是限制了我的成长？”也许，在刚开始的时候，你可能无法分辨且难以回答，但只要坚持下去，答案就会非常清楚。例如，如果你要到某地参加会议，你就会为不知如何到达而焦虑不安，于是这种焦虑便会促使你去看地图或向朋友打听。如果你不为此不安，也许会迷路，从而错失一场有益于自身成长的讲座。所以，我们需要一些不安才能好好活着。

然而，如果你这么想：“要是在去参加讲座的途中遇到堵车，怎么办？就算我到达了讲座的地方，我找不到停车位，怎么办？很抱歉，去听这场讲座，超过了我能力所及。”这种不安不仅不会给你的生活带来帮助，反而带来限制，显然是一种消极的痛苦。

逃避痛苦是人类的天性，就像欢迎一切痛苦是很愚蠢的一件事，逃避所有的痛苦也同样愚蠢。我们在生命中所做的基本抉择之一，就是必须分辨积极性痛苦与消极性痛苦。

如果你确定正在经历的痛苦属于消极性的，并妨碍了你的正常生活，那么接下来就要自问：“如果没有这些痛苦，我应该怎样做呢？”

接着，进入第三步：按照你的假设去行动。

我们接着上面的情景讲下去。假如你已经按时到达讲座的地点，主讲者是一位心理学方面的著名教授，他的演讲深入浅出，精彩无比，让你受益匪浅。在演讲结束后的自由提问时间，你想提一些问题，一些你正急需解决的问题，如果可以的话还想表达一些自己的观点——不管是公开说，还是在演讲后私下交流都行。但是，思考再三你还是决定不提问了，因为你太害羞了，你害怕被教授拒绝；或担心问这样的问题，别人会认为自己像个傻瓜。

你终于问自己：“你这样瞻前顾后，什么问题都不敢问，这会有助于你的成长吗？你本应该提问，但害羞让你退缩了回来，害羞究竟是在帮助你，还是在限制你？”一旦这样自问，答案就一清二楚了：害羞限制了你的发展。接下来你问自己：“如果不这么害羞的话，你应该怎么做呢？”答案很清楚，即走向演讲人，说出你要说的话。

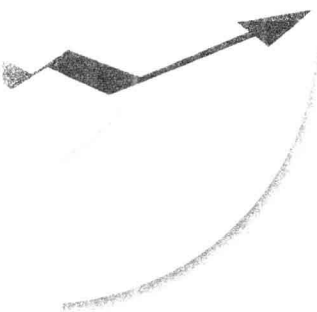
所以接下来就按自己想的答案去表现，像你从不害羞那样去行动。

也许这样做会让你胆怯，但这正是勇气之所在。什么是勇气？勇气不是不害怕，而是尽管你感觉害怕，但仍能迎难而上；尽管你感觉痛苦，但仍能直接面对。当你这样做的时候，你会发现战胜恐惧不仅使你变得强大，而且还让你向成熟迈出了一大步。

真正的成熟不在于你是否西装革履、谈吐文雅，而在于你是否能分辨出该承受的痛苦，并积极地面面对。积极的痛苦总是能启发我们的智慧，激发我们的勇气，让我们把成熟视为一种责任、作为一个机会，勇敢地实现生活的目标。

底线哲学

真正的成熟不在于你是否西装革履、谈吐文雅，而在于你是否能分辨出该承受的痛苦，并积极地面面对。积极的痛苦总是能启发我们的智慧，激发我们的勇气，让我们把成熟视为一种责任、作为一个机会，勇敢地实现生活的目标。



不要预设理想的标准

在许多家庭，尤其是在年轻人组成的家庭，经常会发生争吵。这是因为她不符合他所希望的理想妻子的标准，或者是他不符合她所希望的理想丈夫的标准。这种理想的标准或许在很久以前他（她）就已经为自己设计好了。他常常恼怒她对他不够关心，有时她沉默孤僻，穿戴得不够整齐，在客人面前说话不得体；她常常生气他太不迁就自己，有时为了一件很小的事情，她会暗自生气，数落他好长时间。

于是，在不满的状况下，有时为了一个微不足道的原因，他（她）会情不自禁地暴跳如雷，用最恶毒、最难听的语言来骂她（他），仿佛是为了报复自己的错误，并为自己受到伤害的理想而向她（他）报复。

他的暴躁激怒了她，她也毫不留情地带着同样的痛苦回敬他。他们之间反复发生的争吵常常破坏了这世界上最珍贵的感情——他和她的爱情。

他和她的过错仅仅是由于认为自己受了欺骗，老是互相生对方的气，但却碍于习惯和繁忙而很少作出努力，调整自己的想法，使对方接近自己心中的理想。

千万不要预设理想的标准，因为这种标准往往和现实的情况不符。而此时，如果你仍执著于这些标准，必将会造成婚姻家庭的不幸。只有放弃这些标准，你才能够获得幸福。

有个女孩子，从小就喜欢吃西红柿炒鸡蛋。这个菜做起来很简单：切一个

西红柿，打两个鸡蛋，再放一勺糖。

有时候，女孩痴痴地想：将来陪我吃西红柿炒鸡蛋的人是谁呢？

她希望他不是军人也不是医生。他应该是一个高高瘦瘦的青年，有一头浓密的黑发和一双深深的足以让人陷进去的眼睛。

后来的日子里，女孩遇到了好几个符合理想条件的人，但相处短暂的时间之后，结局总是不得不分离。

一年又一年，女孩渐渐有些着急和失望了。

又一个春天，在郊游的时候，她意外地认识了一个男子——他是一名军医，人高高瘦瘦的，头发稀少，还戴着一副近视镜。

相识一周之后，他陪着女孩去补那颗坏了很久的门牙。走在路上，他紧紧握住她的手，靠近她耳边轻轻地说：“等补好后，我就可以吻你了。”

每当他值班时，在黄昏时刻，女孩必然穿上心爱的长裙，怀里抱一个保温饭盒，穿过长长的充满消毒液气味的走廊，到外科诊室给他送饭。那天，打开饭盒，看见西红柿炒鸡蛋，他惊喜地叫了起来，吃了几口，却忍不住问她：“怎么是甜的？难道你做西红柿炒鸡蛋不放盐吗？”

偶尔，他也笑着对女孩说：“你和我想象中的女朋友完全不一样嘛，只有文凭还对。可是你经常写错单词，念大学时肯定整天打瞌睡、啃指甲……”

女孩温柔地摸摸男友微秃的头，忍不住也笑了……

女孩终于嫁给了军医。日子很平静，也很幸福。他们经常做两个人都爱吃的西红柿炒鸡蛋，只不过他做的时候加糖，她做的时候一定放盐。

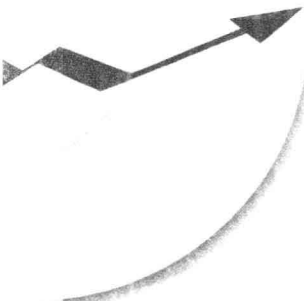
► 千万不要预设理想的标准，因为这种标准往往和现实的情况不符。只有放弃这些标准，你才能够获得幸福。

想象中的爱情是一种理想，生活中的婚姻是一种现实。现实和理想难免有些出入，但是，这并不重要，恋爱靠的是缘分，美满的婚姻靠的则是互敬互爱。

有人说理想很丰满，现实却很骨感。的确，理想和现实之间总会存在这样那样的差距。如果一个人在现实面前老是给自己预设各种标准，若是达到了自己的标准还好，若是事情一次次达不到自己设定的标准，那么，他们就难免会失望，甚至时间一长就会觉得生活对自己不公平，老是不能如自己的愿。事实上，生活中的所有事情是没有什么理想标准的，只是我们的心给自己设定了过高的要求。面对现实，我们应该调整自己的想法，而不是苛刻地要求别人。

底线哲语

生活中的所有事情是没有什么理想标准的，只是我们的心给自己设定了过高的要求。面对现实，我们应该调整自己的想法，而不是苛刻地要求别人。



你才是现实问题的解决者

浮躁已经成了整个社会的通病。很多人做事都急于求成，不愿意踏踏实实地去努力，总想走捷径、“抄近路”。

一个屡屡失意的年轻人，慕名来到普济寺拜访高僧释圆，沮丧地对释圆说：“人生总不如意，活着也是苟且，有什么意思呢？”

释圆静静地听着年轻人一次次的叹息与抱怨——感慨命运不公，抱怨生不逢时。等年轻人把苦水吐得差不多了的时候，释圆转过身吩咐小和尚说：“施主远道而来，烧一壶温水送过来。”

不一会儿，小和尚送来了一壶温水，释圆抓了些茶叶放进杯子，然后用温水沏开，放在茶几上，微笑着请年轻人喝茶。

杯子冒出微微的水汽，茶叶静静地浮着。年轻人不解地询问：“宝刹怎么喝温茶？”释圆笑而不语。年轻人喝了一口连忙摇摇头：“一点茶香都没有啊。”释圆说：“这可是闽地名茶铁观音啊。”年轻人又端起杯子品尝，然后肯定地说：“真的没有一丝茶香。”

释圆听后，又吩咐小和尚说：“再去烧一壶沸水送过来。”

► 人生的很多不圆满只能由自己去化解。我们只能在拯救自己的同时，用努力和诚意来打动上天。

又过了一会儿，小和尚提着一壶冒着浓浓白气的沸水进来。释圆起身，又取过一个杯子，放茶叶，倒沸水，再放在茶几上。年轻人俯首看去，茶叶在杯子里上下沉浮，丝丝清香不绝如缕，令人望而生津。年轻人欲去端杯，释圆作势挡开，又提起水壶注入一线沸水。茶叶翻腾得更厉害了，醇厚醉人的茶香袅袅升腾，在整个禅房里弥漫开。释圆这样注了五次水，杯子终于满了，那绿绿的一杯茶水，端来清香扑鼻，喝来沁人心脾。

释圆笑着问：“施主可知道，同是铁观音，为什么茶味迥异吗？”

年轻人思忖着说：“一杯用温水，一杯用沸水，冲泡的水不同。”

释圆点头：“用水不同，茶叶的沉浮就不一样。温水沏茶，茶叶轻浮于水上，怎会散发清香？沸水沏茶，反复几次，茶叶沉沉浮浮，释放出四季的风韵：春的幽静、夏的炽热、秋的丰盈、冬的清冽。茶的味道也能得到真正的释放。世间芸芸众生，也和沏茶是同一个道理。沏茶的水温度不够，就不可能沏出散发诱人香味的茶水；自己的能力不足，要想处处得力、事事顺心，自然很难。要想摆脱失意，最有效的方法就是苦练内功，烧一壶沸水，切不可浮躁。”年轻人听后默然不语。

许多人一遇到挫折、坎坷，首先不是去反省自己的努力够不够，而是先抱怨生不逢时，遗憾没有生在一个好的环境里，没有给自己一个公平合理的平台去打拼。可是，这样的一颗心就如同在温水中浮起来的茶叶，只能漂浮，却沏不出自己的香味。

所以，年轻人要想有所成就，首先就要沉下心来苦练内功，因为只有功力到了，一切问题才能解决。用吉祥上师的话来说：“面对人生的不如意，一个人所要做做的就是尽量改变自己能够改变的部分。”简而言之，人生的很多不圆满只能由自己去化解。就像那句俗语所说：自己的梦总还是得自己圆。我们只能在拯救自己的同时，用努力和诚意来打动上天。而所谓“自助者天助”，说的也是这个意思。

这个世界总是这样的：有一些人在披荆斩棘、风餐露宿中发现了只有自己

才能解救自己；而有些人却只能守着一壶温水，抱怨茶味不香。对于人们来说，该如何选择，恐怕是不言而喻的吧。

底线哲语

年轻人要想有所成就，首先就要沉下心来苦练内功，因为只有功力到了，一切问题才能解决。



在适度的开放中尝试改变

我们知道，蛹化成蝶是一个艰难而痛苦的过程。其实，我们每个人都会有“蝶变”的时候，完成一次蜕变，让世界大吃一惊，但其中的疼只有自己知道。

有时候，因为怕痛或嫌“化蝶”的过程过于漫长，有些人在面临“蝶变”时开始尝试走捷径。比如借助外界的力量帮忙撕开束缚自己的“老茧”，这当然能使我们在短时间内达到自己想要的目的，却缩短了我们的奋斗历程，删减了“蜕变”过程中最重要的一步，导致蜕变失败，从而丧失了飞翔的能力。

如果说蝴蝶自我蜕变是一种勇敢的尝试，是对生命的渴望和挑战，那么在外力帮助下的蝴蝶的蜕变则是一种保守的行为。不敢接受挑战，不敢自我超越，即使成功，也是一种假象，经不起碰触，一旦被残酷的现实刺穿，它就只剩下老坏而愚钝的外壳。

从青涩的应届毕业生摇身变成央视的名主持，从远涉重洋的学子到纪录片的制作人，从凤凰卫视的名牌主持到阳光卫视的当家人，杨澜的身份、角色一直在变化。

1994年，杨澜获得了中国第一届主持人“金话筒奖”。也就是在这一年，事业如日中天的她突然离开“正大综艺”，留学美国，震惊了很多喜爱她的观众。对于离开央视的原因，杨澜说：“主持人这个行当有某种吃‘青春饭’的特征，我不想走这样的一条道路。我相信，如果一个人不充实自己的话，前程

将是短暂的。”

1997年获得硕士学位回国后，杨澜加盟香港凤凰卫视中文台，开创了名人访谈类节目“杨澜工作室”，并担任制片人和主持人。那段时间，她主持的节目在华语世界观众中拥有广泛的知名度和美誉度。在凤凰卫视的两年里，杨澜拓宽了自己的职业视角，她不仅积累了各方面的经验和资本，同时也找到了未来的发展空间。

1999年10月，杨澜突然宣布离开凤凰卫视中文台。这次的离开给人们留下了更大的想象空间，比上次巅峰之时离开“正大综艺”更让人们吃惊和关注。杨澜对此的解释是：“离开凤凰的原因只有一个，在事业与家庭的选择中，我选择家庭。”

2000年3月，在所有媒体没有意料到的时候，杨澜突然发布了和丈夫吴征收购良记集团并将之更名为阳光文化网络电视控股有限公司的消息。在新闻发布会上，她胸有成竹地提出了打造阳光文化传媒的计划，对于电视市场的未来前景也做了精心的描述。

2003年，杨澜宣告阳光卫视创办失败。但是杨澜并没有放弃传媒人士的角色，她和东方卫视、凤凰卫视、湖南卫视合作，主持“杨澜视线”、“杨澜访谈录”、“天下女人”等节目，并多次参与北京奥运会的重大活动。

杨澜说过，这些年，有太多的遗憾，唯一对自己满意的，就是一直在追求改变。宁可在尝试中失败，也不在保守中成功——杨澜的经历是这句话最好的注解。

在开放中尝试改变，即使失败也精彩。蝶变，就是一次次突破想象——包括自己的想象，然后去追寻更高、更远、更灿烂的天空。

► 不敢接受挑战，不敢自我超越，即使成功，也是一种假象，经不起碰触，一旦被残酷的现实刺穿，它就只剩下老坏而愚钝的外壳。

在未来的社会中，那种自我封闭、自我满足、自以为是，以及自我设限的人，根本不可能适应社会，甚至生存都会成问题。变，正是人生的魅力所在，而不变的，是心中超越自我的渴望。

作为很多人的“榜样”，杨澜更多的是带给我们一种启发：哦，原来人生可以如此美丽精彩。我为什么不试试呢？

底线·哲·语

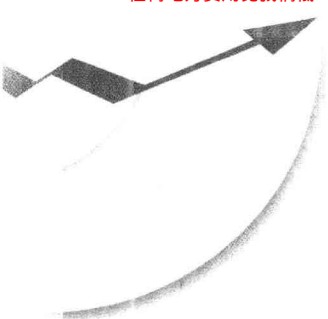
在未来的社会中，那种自我封闭、自我满足、自以为是，以及自我设限的人，根本不可能适应社会，甚至生存都会成问题。变，正是人生的魅力所在，而不变的，是心中超越自我的渴望。



<<< 第六章

抱怨无益， 实干最能给你带来惊喜

抱怨是这世界上最没有用的语言，它不会帮你解决任何问题，反而会加重你的心理负担。越是抱怨，就越会觉得自己不幸。以这样的情绪指引着我们的行动，无疑会让我们从一个不幸的漩涡卷入另一个不幸的漩涡。



抱怨只会让你花大把的时间推卸责任

不管走到哪里，你都能发现许多才华横溢的失业者。当你和这些失业者交流时，你会发现，这些人对原有工作充满了抱怨、不满和谴责。要么就怪环境条件不够好，要么就怪老板有眼无珠，不识才，总之，牢骚一大堆，积怨满天飞。殊不知，这就是问题的关键所在——抱怨的恶习使他们丢失了责任感和使命感，他们只对寻找不利因素、寻找借口兴趣十足，与实干相比，他们更愿意花大把的时间推卸责任。可他们不明白，抱怨只能使自己发展的道路越走越窄，一个人只能在自己的抱怨声中不断退步。

我们可以发现，几乎在每一个公司里，都有“牢骚族”或“抱怨族”。他们每天轮流把“枪口”指向公司里的任何一个角落，埋怨这个、批评那个，而且从上到下，很少有人能幸免。他们的眼中处处都能看到毛病，因而处处都能看到或听到他们的批评、发怒或生气。

本来他们可能只是想发泄一下，但后来却一发而不可收。他们理直气壮地数落别人如何对不起他们、自己如何受到不公平待遇等等，牢骚越讲越多，使得他们也越来越相信，自己完全是遭受别人践踏的牺牲品。不停抱怨的“牢骚族”，他们的抱怨只会妨碍和干扰自己的阵脚，终究受害最大的还是自己。

事实上，你很难找到一个成功人士会经常大发牢骚、抱怨不停，因为成功人士都明白这样的道理：抱怨如同诅咒，越抱怨越退步。

于强在一家电器公司担任市场总监，他原本是公司的生产工人。那时，公

公司的规模不大，只有三十多人，有许多市场等待开发，而公司又没有足够的财力和人力，每个市场只能派去一个人，于强被派往西部的一个市场。

于强在那个城市里举目无亲，吃住都成问题。没有钱坐车，他就步行去拜访客户，向客户介绍公司的电器产品。为了等待约好见面的客户，他常常顾不上吃饭。他租了一间破旧的地下室居住，晚上只要电灯一关，屋子里就有老鼠在那里载歌载舞。

那个城市的气候不好，春天沙尘暴频发，夏天时常暴雨，冬天天气寒冷，这对于于强来说简直就是一个巨大的考验。公司提供的条件太差，远不如于强想象的那样。有一段时间，公司连产品宣传资料都供应不上，好在于强写得一手好字，自己花钱买来复印纸，用手写宣传资料。在这样艰苦的条件下，不抱怨几乎是不可能的，但每次抱怨时，于强都会对自己说：“开拓市场是我的责任，抱怨不能帮助我解决任何问题。”他选择了坚持下来。

一年后，派往各地的营销人员都回到公司，其中有很多人早已因不堪忍受工作的艰辛而离职了。后来，于强凭着自己过硬的业绩当上了公司的市场总监。

即使在恶劣的环境下，于强也没有选择抱怨，对自己工作的坚持，使他得到了飞速发展。一名员工，无论从事什么工作，都应当选择不抱怨的态度，应该尽自己的最大努力去争取进步。把不抱怨的态度融入自己的本职工作中，你才能不断地进步，才能得到社会的认可，受到老板的青睐。

你是否能够让自己在公司中不断得到进步，这完全取决于你自己。如果你永远对现状不满，以抱怨的态度去做事，那你

► 一名员工，无论从事什么工作，都应当选择不抱怨的态度，应该尽自己的最大努力去争取进步。把不抱怨的态度融入自己的本职工作中，你才能不断地进步，才能得到社会的认可，受到老板的青睐。

在公司的地位永远都不能变得更加重要，因为你根本就不能作出重要的成绩。

抱怨的人很少积极想办法去解决问题，不认为主动独立完成工作是自己的责任，却将诉苦和抱怨视为理所当然。任何一个聪明的员工都应该明白这样的道理：一个人一旦被抱怨束缚，不尽心尽力，应付工作，在任何单位里都会自毁前程。如果你希望改变一下自己的处境，希望自己能够不断地取得进步，那么首先从不抱怨自己的工作开始吧。

底线哲学



一个人一旦被抱怨束缚，不尽心尽力，应付工作，在任何单位里都会自毁前程。如果你希望改变一下自己的处境，希望自己能够不断地取得进步，那么首先从不抱怨自己的工作开始吧。



不给负面想法留有任何余地

要想赢得成功，就不能总把目光停留在那些消极的东西上，那只会使你沮丧、自卑，徒增烦恼，还会影响你的身心健康。结果，你的人生就可能被失败的阴影遮蔽了它本该有的光辉。悲观失望的人在挫折面前，会陷入困境而不能自拔；乐观向上的人即使在绝境之中，也能看到一线生机，并为此释然。

尤利乌斯是一个画家，而且是一个很不错的画家。他画快乐的世界，因为他自己就是一个快乐的人。不过没人买他的画，因此他想起来会有点伤感，但只是一会儿。

他的朋友们劝他：“玩玩足球彩票吧！只花两马克便可赢很多钱！”

于是尤利乌斯花两马克买了一张彩票，并真的中了彩！他赚了50万马克。

他的朋友都对他说：“你瞧！你多走运啊！现在你还经常画画吗？”

“我现在就只画支票上的数字！”尤利乌斯笑道。

尤利乌斯买了一幢别墅，并对它进行了一番装饰。他很有品味，买了许多好东西：阿富汗地毯、维也纳柜橱、佛罗伦萨小桌、迈森瓷器，还有古老的威尼斯吊灯。

► 事情本身并不重要，重要的是面对事情的态度。只要有一双能够发现美好事物的眼睛，有一颗保持乐观的心，那么即使是再悲惨的事情，也不会让我们悲伤。

尤利乌斯很满足地坐下来，他点燃一支香烟，静静地享受他的幸福。突然他感到好孤单，便想去看看朋友。他把烟往地上一扔——在原来那个石头做的画室里他经常这样做，然后他就出去了。

燃烧着的香烟躺在地上，躺在华丽的阿富汗地毯上……一个小时以后，别墅变成一片火的海洋，它完全烧没了。

朋友们很快就知道了这个消息，他们都来安慰尤利乌斯。

“尤利乌斯，真是不幸呀！”他们说。

“怎么不幸了？”他问。

“损失呀！尤利乌斯，你现在什么都没有了。”

“什么呀？我不过是损失了两个马克。”

朋友们为了失去的别墅而惋惜，可是尤利乌斯却不在意，正如他所说的，不过是两马克，怎么能够影响他正常的生活，让他陷入悲伤之中呢？由此可见，事情本身并不重要，重要的是面对事情的态度。只要有一双能够发现美好事物的眼睛，有一颗保持乐观的心，那么即使是再悲惨的事情，也不会让我们悲伤。

我们都有这样的感受：快乐、开心的人在我们的记忆里会留存很长的时间，因为我们更愿意留下快乐的而不是悲伤的记忆。每当我们回想起那些勇敢且愉快的人时，我们总能感受到一种柔和的亲切感。

19世纪英国较有影响的诗人胡德曾说过：“即使到了我生命的最后一天，我也要像太阳一样，总是面对着事物光明的一面。”到处都有明媚宜人的阳光，勇敢的人一路纵情歌唱。即使在乌云的笼罩之下，他也会充满对美好未来的期待，跳动的心灵一刻都不曾沮丧悲观；不管他从事什么行业，他都会觉得工作很重要、很体面；即使他穿的衣服褴褛不堪，也无碍于他的尊严；他不仅自己感到快乐，也给别人带来快乐。

千万不要让消沉的思想主宰了自己的生活，一旦发现有这种倾向就要马上改变。我们应该养成乐观的个性，面对所有的打击我们都要坚韧地承受，面对

生活的困难我们也要勇敢地克服。要知道，任何事物总有光明的一面，我们应该去发现光明、美好的一面。垂头丧气和心情沮丧是非常危险的，这种情绪会减少我们生活的乐趣，甚至会毁灭我们的生活。

底线哲学

千万不要让消沉的思想主宰了自己的生活，一旦发现有这种倾向就要马上改变。我们应该养成乐观的个性，面对所有的打击我们都要坚韧地承受，面对生活的困难我们也要勇敢地克服。



经得起责骂，不断修正自己的工作

无论是在工作中，还是在生活中，如果有人责骂我们，我们的心中一定会生气，甚至会怨恨对方。其实，很多时候人们责骂我们，是因为对我们寄托了希望，如果不想让你有更好的进步，干脆不管你就好了，何必跟你多费口舌得罪你呢？

俗话说：不挨骂，长不大。如果没有一番内心上的刺激，我们往往会变得懈怠，容易随波逐流。只有在经受了心灵上的打击之后，我们才会奋起直追，超越原来的自己。

福富做服务生的时候，经常被老板毛利先生责骂，开始的时候他心里很不舒服，常常会暗地里抱怨，可是时间长了，他发现自己每次挨了责骂后都会得到一些启示，学会一些事情，所以福富当时总是“主动地”寻找挨骂。只要遇见了毛利先生，福富绝不会像其他怕麻烦的服务生一样逃之夭夭，他会把握机会，立刻起身向前，向毛利先生打招呼，并请教说：“早安！请问我有什么地方需要改进？”

这时，毛利先生便会向他指出许多需要注意的地方，福富在聆听训话之后，必定马上遵照他的指示改正缺点。

福富之所以主动地到毛利先生面前请教，是因为他深知年轻资历浅的服务生很难有机会和老板交谈，只有如此把握机会，别无他法。而且向老板请教，通常正是老板在视察自己工作的时候，这就是向老板推销自己的最佳时机。所

以，毛利先生对福富的印象就深刻，对福富有所指示时，也总是亲切直呼他的名字，告诉福富什么地方需要注意。

他就这样每天主动又虚心地向毛利先生请教，持续了两年。

有一天，毛利先生对福富说：“我经过长期观察，发现你工作相当勤勉，值得鼓励，所以从明天开始我请你担任经理。”就这样，19岁的服务生一下子便晋升为经理，在待遇方面也提高很多。被人指责训诲，就是在接受另一种形式的教育。对于毛利先生一年365天的不断教导，福富至今仍感激不已。

在被指责或训诲时，尤其是被自己的上级或者比自己尊贵的人指责或训诲，非但要认真地听，听完之后，更要面带笑容，以愉悦的口吻回应：“是的，我已经知道了，您说的很中肯，我一定严格要求自己。”

相反的，如果遇到这种情况，你只是一味抱怨甚至还不断辩解，会让对方认为你心存反抗，而感到不舒服。换言之，静静地接受指责或聆听训诲，并保持不失礼的态度来和对方亲近，就是在尊崇对方，是留给对方良好印象的窍门。

如果你由于在众人面前被责骂而感到非常丢脸，因此而怨恨的话，那就大错特错了。这时，你要换个正确的角度来想，认为他在培养自己、教育自己、帮助自己、在给自己面子。你要认为在众人当中，只有自己才值得特别地被责骂，是最有前途的一个，更可以认为“他对我充满期待”，并感到骄傲。

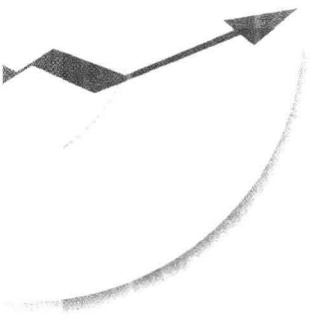
我们要勇于接受上司的批评。要知道，批评对我们是有益而无害的。脸皮厚点不吃亏，更不会受到伤害。忍一忍就

► 如果没有一番内心上的刺激，我们往往会变得懈怠，容易随波逐流。只有在经受了心灵上的打击之后，我们才会奋起直追，超越原来的自己。

过来了，没有什么大不了的，不就是挨一顿批评吗？更何况，正是因着上司的批评，我们才能不断修正自己的工作，不断修正自己的人生道路。

底线哲语

我们要勇于接受上司的批评。批评对我们是有益而无害的。脸皮厚点不吃亏，更不会受到伤害。



停止抱怨，拿出解决方案

当我们的生活或工作中出现问题时，首先要想到如何去解决，而不是简单地把问题描述出来，推给他人。要通过听取他人的意见，通过研究分析，考虑可能的解决办法，提出解决问题的方案，这样的做事态度才能解决问题。

有的人看见了问题，只知道抱怨，结果自己也成为这个问题的一部分。而有的人看见了问题便想方设法寻找解决之道，结果让自己成为解决问题的高手。你是要勇于解决问题，寻找解决问题的方法，让自己成为问题的主人，还是向问题妥协，让自己成为问题的一部分，其决定权完全在你手中。

1861年，当美国内战开始时，林肯总统还没有为联邦军队找到一名合适的总指挥官。

林肯先后任用了4名总指挥官，而他们都能在失败后说出种种己方不利的情况，却没有一个人真正提出解决问题的方案，直到后来格兰特的出现。因为他总是有办法挽救不利的局面，并向敌人进攻，打败他们。格兰特赢得了林肯总统的器重。

从一名西点军校的毕业生，到一名总指挥官，格兰特升迁的速度几乎是直线的。在战争中，那些能圆满完成任务的人最

► 当我们的生活或工作中出现问题时，首先要想到如何去解决，而不是简单地把问题描述出来，推给他人。

终会被发现、被任命、被委以重任，因为战场是检验一个士兵、一个将军到底能不能出色完成任务的最佳场所。

在格兰特将军担任联邦军队总指挥官的期间，纽约方面派了一个牧师代表团到白宫求见林肯，要求撤换格兰特。林肯耐心地听他们讲了一个小时，然后林肯说：“诸位还有话要说吗？”代表们说：“没有了。”

于是，林肯问道：“诸位先生，你们讲得很好，我想请你们告诉我，格兰特将军喝的酒是什么牌子的。”大家回答说：“不知道。”林肯说：“这太令人遗憾了。如果你们能告诉我是什么牌子，我将派人购买10吨该牌子的酒，送给那些没有打过胜仗的将军们，好让他们也像格兰特一样打几场胜仗！”

为什么林肯总统这么器重格兰特呢？

在当时的局势下，联邦军队大部分的将领一直在打败仗，他们甚至差点被南方军队打到华盛顿。他们中间没有一个人敢于主动进攻，更没有一个人能像格兰特那样：当他还是上校时，他就开始打胜仗；当他升为陆军准将时，他还是在打胜仗；当他升为少将时，他仍然在打胜仗。他打的胜仗越来越多，规模也越来越大。他总是能利用手中的有限的军队、有限的武器，创造战场上的最大胜利。

在后来格兰特升为联邦军队的总指挥后，他更创造了战争史上一个又一个的奇迹。他本人也被称为“战场上的医生。”而格兰特以他非凡的执行力赢得了林肯的信任。林肯在后来的评价中也曾说道：“格兰特将军是我遇见的一个最善于完成任务的人。”

在林肯心中，格兰特将军是一个善于找方法克服困难的人，而不是一个只会找借口、提困难的下属。我们中的一些人，太注重描述碰到的问题，以至于忽视了自己还可以想出解决办法。花费大段时间告诉朋友自己感觉多么糟糕、多么孤独、多么失望，只是将大堆的问题留在那里不去解决，而后，在朋友提出一个解决办法的时候，你又将它驳回。

让我们设想一下：如果你的一个很要好的朋友在与你聊天，他这样说：

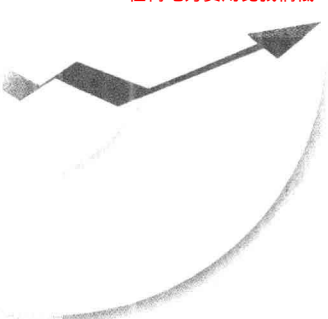
“自从离了婚，我工作起来也没有了动力，工作之余又总是觉得孤独寂寞、情绪低落，自我感觉极差。情况真是糟糕透了。”这时，身为朋友的我们真不知从何说起、怎么帮他。

如果他这样说：“我必须要调整现在的精神状态，这对我的工作和生活产生了不利的影响。长期下来，也许我会成为抑郁症患者。”听到朋友找出了问题的根源，并想努力改变这种状态，我们除了赞同他的方案，还会尽可能地帮助他尽快走出离婚的阴影。你也许会很自然地问：“离婚这么久了，是不是该考虑再重新开始新的感情了？”

当他主动改变了自己的颓废的生活态度，努力工作，重新爱上一个人，那些糟糕的问题也就不存在了。因此，当我们每次和朋友谈论某个问题的时候，最好谈及自己解决问题的方案，对方也可以给你更加具体化的建议，让问题更加妥善、完美地解决掉。

底线·哲·语

当我们每次和朋友谈论某个问题的时候，最好谈及自己解决问题的方案，对方也可以给你更加具体化的建议，让问题更加妥善、完美地解决掉。



走进不抱怨的世界， 成为“阳光使者”

据说在法国一个偏僻的小镇上有很灵验的泉水可以医治百病。有一天，一个少了一条腿、拄着拐杖的退伍军人很吃力地走过镇上的马路，旁边的人看到他，不禁说道：“可怜的人啊，他一定在抱怨上帝为什么不再给他一条腿。”

恰巧这句话让退伍军人听到了，他说：“我没有抱怨上帝为什么不能再给我一条腿，只是想请他帮助我，让我知道在没有了一条腿的情况下应该如何更好地生活。”

生活总是现实的。这个军人之所以没有抱怨、没有绝望，是因为他知道自己并没有失去一切，他怀有一颗感恩的心。心怀感恩，生活中才会少一些怨恨和烦恼。其实，只要我们愿意扭转思维方向，地狱也能变成天堂。

在我们身边总是有抱怨的声音，怀着抱怨态度的人对所有的事物极尽挑剔之能：工作时间太长、午休时间太短、上司太啰唆、假期太短、福利太差，甚至是无关紧要的事也让他们抱怨连天。

就像杯子里有半杯水，有的人看见后会怨声叹气地说：“唉，只有半杯水了。”而有些人会开心地说：“啊，还有半杯水呢！”

这就是对待事物的不同心态。前者是抱怨和悲观的，而后者是感恩和乐观的。我们要养成积极的心态——天黑了还会有星星，而不是去抱怨没有太阳。

为什么有人抱怨自己活得很累，而有的人觉得很轻松？为什么有的人觉得

这个世界很丑恶，而有的人觉得这个世界很美好？这都源于不同的心态。

1972年，新加坡旅游局给时任总理李光耀打了一份报告，大意是说，我们新加坡不像埃及有金字塔，不像中国有长城，不像日本有富士山，不像夏威夷有十几米高的海浪。我们除了一年四季直射的阳光，什么名胜古迹都没有，要发展旅游事业，实在是巧妇难为无米之炊。

李光耀看过报告，非常气愤。据说，他在报告上批了这么一行字：你想让上帝给我们多少东西？阳光，阳光就够了！后来，新加坡利用那一年四季直射的阳光种花植草，在很短的时间里，发展成为世界上著名的“花园城市”，连续多年，旅游收入列亚洲第三位。

与旅游局长心存抱怨形成鲜明对照的是，李光耀总理心存感恩。即使是一缕阳光，那也是上天的恩赐，新加坡正是抓住了阳光，做大了阳光产业，从而发展成为亚洲“四小龙”之一。

一个国家如此，一个员工也应如此，一定要心怀感恩：对自己的工作环境充满感激，对自己的老板充满感激，对自己的同事充满感激。

有的人会抱怨工作，诸如今天遇到比较烦的事务、比较难沟通的客户，但如果你换个角度想想，假如你把比较烦的事情都做好了、比较难沟通的客户都协调好了，那说明你的业务水平又提高了，你又有进步了。如果始终用积极乐观的心态去做事，相信从此你会变得多几分快乐，少几分抱怨。

抱怨是一种严重的疾病，会阻碍我们的发展，甚至把你毁

► 心怀感恩，生活中才会少一些怨恨和烦恼。其实，只要我们愿意扭转思维方向，地狱也能变成天堂。

掉。这种疾病的症状是：不是想办法战胜困难，而是先指责、埋怨一番。

抱怨，缺乏感恩心态，还会导致一个人变得麻木，对人对事缺乏热情与认真，工作、生活懈怠，渐渐变得冷漠无情。

我们有时或许会感叹自己的生活平淡无味，有时会觉得自己的工作琐碎繁重，有时会因某种失败而气馁，但只要我们用一种感恩的心态去看待生活，去看待工作，一切都能逐渐好起来。

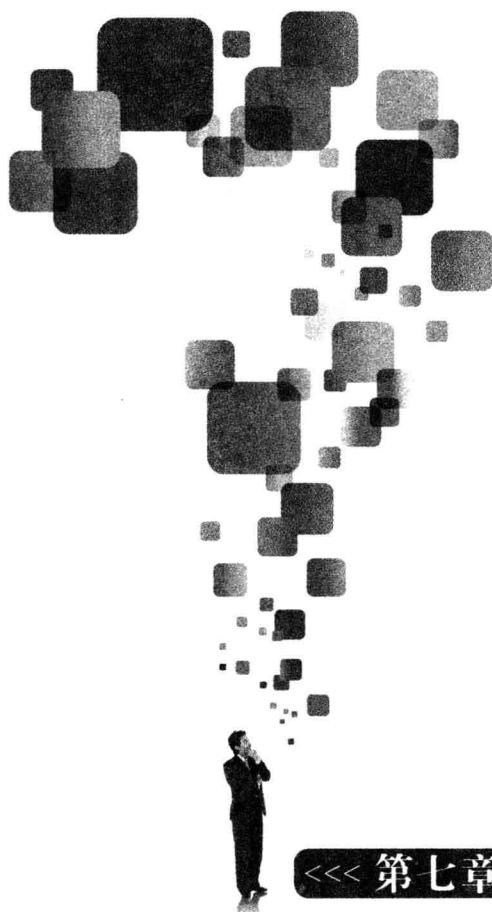
你现在的的生活或许并不富有，但只要你能感受到足够的快乐，那么它依然能够成为你美好回忆中的一部分；你现在的的工作和职务可能在别人眼里是微不足道的，但它正是你走向未来的传送带。这个世界上，职位之间都是相连的，你完全可以从这里拉开你人生的精彩帷幕。

让我们走进一个不抱怨的世界，每天抽出一段时间，为自己目前所拥有的一切而感恩，做一个名副其实的“阳光使者”吧。

底线·哲·语



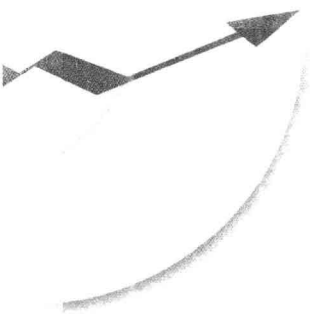
你现在的的生活或许并不富有，但只要你能感受到足够的快乐，那么它依然能够成为你美好回忆中的一部分；你现在的的工作和职务可能在别人眼里是微不足道的，但它正是你走向未来的传送带。这个世界上，职位之间都是相连的，你完全可以从这里拉开你人生的精彩帷幕。



<<< 第七章

没有人能阻止你追求梦想

人不能因为丢失了梦想而放弃了希望。假若你此时失去了梦想，那么就用新的梦想来取代原来的梦想吧。太阳每天落下，第二天又照常升起，梦想也是常更常新。人生的悲哀不是失去了梦想 和目标，而是你没有其他可以去追寻的梦。



梦想形成很容易，能实现才是了不起

生活中的多数人之所以碌碌无为，是因为他们习惯了在生命中随波逐流，完全不知道自己真正想要的是什么。一个心怀梦想的人，清楚地知道生命里缺少了什么，并开始积极地寻找，从而创造出一个美好的未来。

当然，让梦想变为现实并不是简单的过程，我们付出努力与汗水，承受磨难，超越挫折，才能让梦想照进现实。在这一过程中，我们就算圆梦失败，也总是会有另一个梦想取代原来的那一个。

梦想破灭、汗水付诸东流，你可以选择痛苦不堪、满怀怨恨，咒骂与抱怨一切的不公。事实证明，这没有任何意义。相反，如果我们积极地去发现另一个梦想，往往会得到意外的惊喜，甚至能够重新唤醒沉睡在我们心中的巨大潜能。

在法国的乡村，有一位普通的邮递员每天奔走于各个村庄，为人们传送邮件。

一天，他在山路上不小心摔倒了，不经意间发现脚下有一块奇特的石头，看着看着，他有些爱不释手，最后他把那块石头放进了邮包。

村民们看到他的邮包里还有一块沉重的石头，都感到很奇怪。

他取出那块石头晃了晃，得意地说：“你们有谁见过这样美丽的石头？”

人们摇了摇头：“这里到处都是这样的石头，你一辈子都捡不完的。”可是，他并没有因为大家的不理解而放弃自己的想法，反而想用这些奇特的石头

建一座奇特的城堡。

此后，他开始了另外一种全新的生活。白天，他一边送信一边捡这些奇形怪状的石头；到了晚上，他就琢磨用这些石头来建城堡的问题。所有的人都觉得他是疯了：这根本就是不可能的事。

二十多年以后，在他的住处出现了一座错落有致的城堡，可在当地人的眼里，他是在干一些如同小孩建筑沙堡一样的游戏。

20世纪初，一位记者路过这里时发现了这座城堡，这里的风景和城堡的建造格局令他慨叹不已，他为此写了一篇文章。文章刊出后，邮差希瓦勒和他的城堡就成为人们关注的焦点，甚至艺术家毕加索也专程来拜访。

今天，这个城堡已成为法国最著名的风景旅游点。

据说，那块当年被希瓦勒捡起的石头，被立在入口处，上面刻着这样一句话：“我想知道一块有了愿望的石头能走多远。”

不错，有了愿望，石头也能远行。可是人们却渐渐忽略了自己的梦想。在这个狂欢享乐的时代，各类休闲娱乐方式充斥着我们的生活，使我们还是年轻的身体被浮躁之气占据，让我们稚嫩的心灵被尘嚣埋没。

在个纷杂的世界，我们每个人都会经历失败，但这并不是一件坏事。因为不经过挫折或严重的创伤，我们的人生是不丰富的，思想是不会逐渐变得成熟的。创伤带来的最大转机，是强迫我们找到一个目标。有时，正是这些挫折和创伤本身指引人们去追寻目标。

一位哲人说：“一旦有了特定的目标，你已经成功了一

► 一个心怀梦想的人，清楚地知道生命里缺少了什么，并开始积极地寻找，从而创造出一个美好的未来。

半。”这话一点都不错，罗杰就是在明确了特定目标后，把梦想实现，创造了一个美好未来的。

罗杰的例子就是个证明：

罗杰是重度残障者：他没有左手臂，右手只有两个手指；左脚有三根脚趾，右脚掌则遭切除。但他却参加了各种各样的体育比赛，深受人们的敬佩，之后又被一些大学邀请前去演讲，当他的事迹在当地传开后，他就成为了一个广受邀约的励志演讲者。

他讲起话来慢条斯理、从容不迫，又有幽默感。听众都很专注，但这并非因为罗杰是一个严重的残障者，而是因为他分享了许多了不起的智慧。只要他一开口，听众就被深深吸引。正如他说：“生命的悲剧不在于没有达到目标，而在于没有目标可以达成。”

当人们得知他是国内某网球协会的教练，同时还获得了国内某知名大学的学位时，就有听众问他是如何做到这一切的。他说：“每个人都可以不同凡响，但你首先得去做不同凡响的事。”

罗杰是一个遭遇严重创伤的人，在经历过一切后，他感到自己很快乐、很满足。因为对他而言，每一天的生活都代表了一个新的挑战与新的目标。缺乏目标对于任何人来说，就像一艘失去动力的船在海上随波逐流。

试问一下：如果人生就是一次航行，我们当中有多少人知道目的地？有多少人知道他们的方向或航点在哪里？

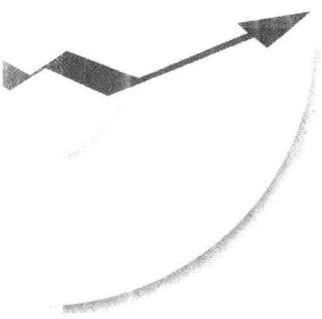
大部分从学校毕业的人，甚至连自己要做什么工作都搞不清楚。这才是人生真正的悲剧。有太多的人只是在讨生活，而非过生活。有时候，需要发生一场危机，甚至是重创，才会让我们停止随波逐流，开始有目的地过日子。

生活中，我们必须清楚地明白每天要做什么，不然终将一事无成。一旦确认了目标，就要坚持梦想，还需要作出规划，付出努力，并确认方向的正确与否，以便一路上能随时确认目标的落实情况。

在追逐梦想的途中，一旦发生危机，或是遇到阻碍，我们就必须重新规划目标，只有这样，才能顺利地到达目的地，创造出美好的未来。

底线哲语

在追逐梦想的途中，一旦发生危机，或是遇到阻碍，我们就必须重新规划目标，只有这样，才能顺利地到达目的地，创造出美好的未来。



大成功来自高层次的需要

一个人能取得多大的成功，不是取决于一个人才能的高低，而是取决于他有多高层次的需要。

相近的生活环境，一些人成就大业，一些人取得小成功，一些人一蹶不振。不少人为了一个远大的目标，能经受长年累月的奋斗考验，作长期的努力；也有不少人虽向往成功，却经受几次挫折后便向困难投降。

为什么会这样？最主要的原因是他们内心的需要是不同的。进一步讲，就是一个人如果对成功的渴望大，那么他内心产生的驱动力就大；如果一个人把成功看成是无所谓的事情，也就是成功也行，失败也可，那么，他内在的驱动力就小。

举个例子来说，一匹小马达内在的驱动力有限，也许它可以带动一辆小拖车，但绝对带动不了一列火车。同样，一个人想成就大业，就必须了解带动火车飞速前进的动力机车与一般小马达的区别。确切地说，他必须了解自己内心世界里能推动自己前进的动力是什么、有多大。

一般情况下，人们必须先生存后发展，所以人的低层次的生理需要、安全需要比高层次的爱的需要、尊重的需要更加强烈。而自我实现的需要，一般要在前面四个层次的需要得到基本满足之后才会产生。

有些人由于长期没有得到低层次需要的满足，可能会永久地放弃对高层次需要的追求。然而，从成功的大小来说，只有高层次的需要才能带来大成功，低层次的需要只能带来小成功。

1921年8月，一位39岁的美国人突然患了小儿麻痹症，双腿僵直，肌肉萎缩，臀部以下全麻痹了。而这个沉重的打击发生在他作为民主党的副总统候选人参加竞选败北以后，他的亲属、挚友都陷入极度失望之中，医生也预言他能保住性命就是万幸。但他不屈服于命运的坚强意志使他无论如何也不相信“这种娃娃病能整倒一个堂堂男子汉”。

为了活动四肢，他经常练习爬行；为了激励意志，他把家里的人都叫来，看他与刚学会走路儿子进行比赛，每一次他都爬得气喘吁吁、汗如雨下……目睹那催人泪下的场面时谁也没想到，十余年以后，他奇迹般当选为美国第37届总统，坐着轮椅进入了白宫。他，就是美国历史上唯一一位连任四届的总统罗斯福。

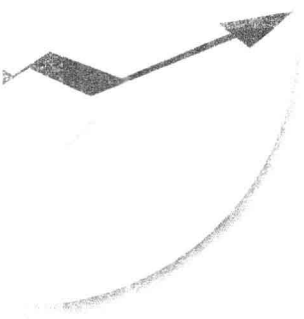
成功欲的力量是惊人的，只要你用强大的成功欲望之力去推动你前进的车轮，你也可以平步青云，攀上成功之巅，改变生活的一切。

像罗斯福这样的例子还有很多很多。如果把世界上类似的奇迹都倒推回它们刚刚开始出现的那种状态，我们就会惊奇地发现，一切都是从似乎“不可能”开始的。穿过开始和结局之间那个充满了拼搏奋斗、挫折失败和一个个小成功的漫长过程，我们所发现的这句格言总是会得到证明：成功的欲望可以改变一切。

在你的头脑中也有自我实现的钥匙。在你的身边埋藏着无数愿望，把它们发掘出来，加以培养，转化成强烈的成功欲，这是打开成功之门的另一把钥匙。

底线哲学

一个人如果对成功的渴望大，那么他内心产生的驱动力就大；如果一个人把成功看成是无所谓的事情，也就是成功也行，失败也可，那么，他内在的驱动力就小。



激情能克服前进道路上的困难

有一种情绪状态叫激情。这种情绪状态，催人奋进。古往今来的一切成功之士，无不与他们的激情投入有着紧密的关系。因而可以说，激情与成功有着不解之缘。

生活中其实没有绝对的困境。困境在于你自己的心没有打开。你把自己的心封闭起来，使它陷入一片黑暗，你的生活怎么可能有光明？封闭的心，如同没有窗户的房间，让你处在永久的黑暗之中。但实际上四周只是一层纸，一捅就破，外面则是一片灿烂的天空。

机会当然需要等待和运气，但是，如果你没有比别人更强烈的进取心，即使再多的机会靠近你，也都会与你擦肩而过。

美国作家菲尔普斯平时很少出门，一天到晚待在书房里，不是写作就是读书。但是这天他却不得不出门，因为他急需到书店找一本书，而他的助手又不

在身边。

于是，他决定自己出门去书店看看。简单收拾了一下，他走出家门，来到第五大道上，一边走着一边观望着书店。当他看到第一家书店，就走了进去，一个年纪不到17岁的少年店员迎面向他走来，询问到：“先生，您要什么？”

“我想买一本书。”作家看到这位少年眼睛闪着光芒，话语里含着激情。

“您是否知道您来到的是世界上最好的书店？”作家一愣，自己经常阅读，却从来没有思考过这个问题，因为他需求的仅仅是一本很平常的书，走进这家书

店纯粹就是想碰一下运气而已。

少年指着一个个货架，向他介绍着一本本图书的装帧、出版时间及作者的大概情况。

少年一直在介绍着这些名目繁多的书。作家打断他的话：“等等，小伙子，我只要买一本！”作家有意提醒他。

“这我知道，”少年说，“不过，我想让您看看这些书目有多么齐全，种类是多么丰富！”

这时，作家听了少年的话，立刻产生了对这个少年的兴趣，尤其是那位少年的脸上洋溢着工作的激情。作家略微犹豫了一下，然后对那个少年说：“我的朋友，如果你能一直保持这样的热情，如果这份热情不只是因为你能感到惊奇，或因为得到了一份新的工作——如果你能天天如此，把这种热心和激情保持下去，总有一天，你会成为一个成功的人。”

激情可以成就你的事业，这是毫无疑问的。在职场上，大多数人都是厌恶工作的，除了工作的前三天能够给他们带来从未经历过的新鲜感觉之外，他们可能从来就没有真正工作过；如果是一个平凡的岗位，更是让我们大多数人提不起精神来，更别提产生什么长久的关注与热情了。但是问题是，你做工作连起码的情趣都失去了，还怎么可能有所成就呢？

似乎每个人都在等待工作的机会，每个人都希望获得提拔的机会。然而，有人很快便获得机会，有人却过了大半辈子都等不到。我们应该反省一下自己，想想自己缺乏的到底是什么——是机会，还是一颗旺盛的进取心？

40多岁的张一凡，因单位体制改革而被迫下岗后，他决定回到自己的家乡，他买了一辆客车，在附近的几个小镇来回穿

► 机会当然需要等待和运气，但是，如果你没有比别人更强烈的进取心，即使再多的机会靠近你，也都会与你擦肩而过。

梭拉客。由于生意很好，所以他的干劲儿也非常足。

但是，他在干了一年多之后，感觉就越来越不好了。张一凡开始感觉这种工作的枯燥与乏味，每天都是单调地在这几条路上跑来跑去，真没有什么意思。有时候，他看到车上那些昏昏欲睡的乘客，自己也受影响，也总是犯困。

他决定改变这种状态，可如何才能使自己每天都充满激情地工作呢？说实话，他自己也不知道怎么办。于是，他把这种情况向家人讲了，他的家人想到了一个主意。

大儿子建议他给乘客讲些笑话、听一些喜欢的音乐，这样他们就会兴奋起来，同时给自己也给他们创造出快乐。

小女儿却要求他把车里的环境改变一下，制造出新鲜的感觉，这样心情也许就会好了。

张一凡觉得他们讲的都很有道理，于是便点头同意，决定马上行动，作出改变。

就这样，他们一家人来到车上，重新把车里的环境布置了一下，然后再找些人们喜欢听的民歌。而小女儿也把自己喜欢的玩具挂在了车上，车里面也贴了一些逗乐的笑话。

在第二天出发时，张一凡的客车已经焕然一新。一路上，车内音乐不断，因为都是一些乘客们喜欢的音乐，所以大家都非常兴奋。在经过各个小镇的时候，车上挂着各种小玩具，引来了不少好奇的目光。

后来，张一凡总想法用自己昂扬的精神状态来感染乘客，让他们重新快乐起来。他再也没有觉得自己的工作有丝毫的乏味，因为他总是在自己的车上布满了新意，为自己也为乘客创造出了无数的快乐。张一凡说，他现在把自己的这份工作当作一项事业去做。

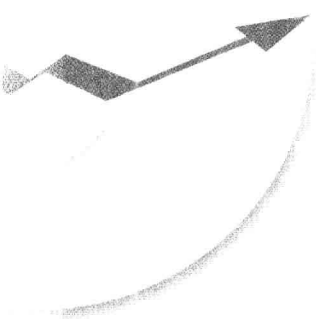
的确，我们一旦了解自己的热情所在和能激发热情的工作环境，就可以努力将这股热情升华为生命中的重要部分。只要有勇气跟着内心的声音走，让热情融入我们的生命，我们就可以打开时间、精力的闸门，释放出威力无比的工

作能量，从而实现自我的价值。

当你觉得缺少了工作激情的时候，不妨换种心情，让自己重新充满活力。
神情专注、充满激情的人更容易获得成功。

底线哲语

我们一旦了解自己的热情所在和能激发热情的工作环境，就可以努力将这股热情升华为生命中的重要部分。只要有勇气跟着内心的声音走，让热情融入我们的生命，我们就可以打开时间、精力的闸门，释放出威力无比的工作能量，从而实现自我的价值。



再试一次就能跨过 失败的沼泽地

在我们的周围，有很多人之所以没有成功，并不是因为他们缺少智慧，而是因为他们面对事情的艰难时没有做下去的勇气，他们自认为已陷入绝境，只知道悲观失望。

其实，人生没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。即使自己是一粒细沙，也要相信自己能够成为一颗珍珠。只有抱着这样的信念，我们才能走向成功。

有一位穷困潦倒的年轻人，身上全部的钱加起来也不够买一件像样的西服。但他仍全心全意地坚持着自己心中的梦想，他想做演员，当电影明星。好莱坞当时共有500家电影公司，他根据自己仔细划定的路线与排列好的名单顺序，带着为自己量身定做的剧本前去一一拜访，但第一遍拜访下来，500家电影公司没有一家愿意聘用他。

面对无情的拒绝，他没有灰心，从最后一家被拒绝的电影公司出来之后不久，他就又从第一家开始了他的第二轮拜访与自我推荐。第二轮拜访也以失败而告终。第三轮的拜访结果仍与第二轮相同。但这位年轻人没有放弃，不久后又咬牙开始了他的第四轮拜访。当拜访到第350家电影公司时，老板竟破天荒地答应让他留下剧本先看一看。他欣喜若狂。几天后，他获得通知，请他前去详细商谈。就在这次商谈中，这家公司决定投资开拍这部电影，并请他担任自

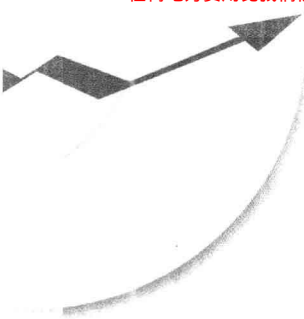
己所写剧本中的男主角。不久这部电影问世了，名叫《洛奇》。这位年轻人的名字就叫史泰龙，后来他成了红遍全世界的巨星。

其实，人们之所以陷入绝望的境地，往往是因为对今后的路没有信心，或者是对曾经得到而又失去的东西无法再得到的痛心，所以有人会因此而绝望。人常说“绝境逢生”，这四个字能够出现，就有它出现的道理。很多时候，有些事情看起来是没有回旋的余地了，但只要不放弃，很可能就会出现转机。常言道：“留得青山在，不怕没柴烧。”任何时候，只要人在就有希望，遇到任何处境都不至于绝望，流过血，流过泪，付出了汗水，痛哭过后，擦干眼泪，一切又可以重新开始。

真正绝望的时刻就是当你自己放弃了希望，并放弃了进取的时候。不论是遇到什么事情，不论事情在现在看来是如何的糟糕，千万不要放弃希望，也不要因为这次失败了就认为自己再也无法成功。每一个人几乎都是由不断地失败，到再不断地爬起来，最终才到达成功的。所以，在你开始绝望的时候，鼓励自己再多试一次，再试一次很可能就让自己跨越了苦难的沼泽地。给自己一个机会，生活的机会才会留给自己。

底线·哲·语

真正绝望的境地就是当你自己放弃了希望，并放弃了进取的时候。不论是遇到什么事情，不论事情在现在看来是如何的糟糕，千万不要放弃希望，也不要因为这次失败了就认为自己再也无法成功。



没有什么秘诀， 坚持意味着一切

在现实生活中，很多人之所以没有成功，能力不足并不是关键因素，而是由于缺少一份坚持——当希望的事情没有实现之后，就放弃了，伤心，失落，甚至抱怨，觉得命运不公平。可是，只有永不放弃的人，才能赢得成功。

英国首相邱吉尔是一个非常有名的演讲家，据说，他生命中的最后一次演讲是在一所大学的结业典礼上，那次演讲的全过程大概只有20分钟，但是在这短短的20分钟内，他只讲了两句话，而且是相同的。那就是：坚持到底，永不放弃！坚持到底，永不放弃！

邱吉尔试图通过这两句话，告诉人们他一生的成功经验。成功根本没有什么秘诀可言，没有捷径可走。如果真有的话，就是这两条：第一条就是坚持到底，永不放弃；第二条就是当你想放弃的时候，请再回头照着第一条秘诀去做——坚持到底，永不放弃。

人生也是这样的。跌倒了不愿爬起来，丧失坚持的毅力，这就是失败。面对挫折时，我们要告诉自己：要坚持，再来一次，下一次才是成功的开始，我——永不放弃！

我们当中的很多人，不仅自己不去为看来不可能实现的事情努力，反而去嘲笑那些为了梦想而努力的人们，觉得他们很愚蠢。或许有一天，当你再次见

到那个曾经被你嘲笑过的人之时，你会突然间发现他已经成为了一个非常成功的人。

莎莉·拉斐尔是美国著名的电视节目主持人，曾经两度获奖，在美国、加拿大和英国，每天有800万观众收看她的节目。可是她在30年的职业生涯中，却曾被辞退18次。

刚开始，美国大陆的无线电台都认定女性主持不能吸引观众，因此没有一家愿意雇用她。她便迁到波多黎各，苦练西班牙语。有一次，多米尼加共和国发生暴乱事件，她想去采访，可通讯社拒绝了她的申请，于是她自己凑够旅费飞到那里，采访后将报道卖给电台。

1981年她被一家纽约电台辞退，无事可做的时候，她有了一个节目构想。虽然很多国家广播公司觉得她的构想不错，但碍于她是女性，所以最终还是放弃了她的构想，最后她终于说服了一家公司，受到了雇用，但她只能在政治台主持节目。尽管她对政治不熟，但还是勇敢地尝试。1982年夏，她的节目终于开播。她充分发挥自己的长处，畅谈7月4日美国国庆对自己的意义，还请观众打来电话互动交流。令人想不到的是，节目很成功，观众非常喜欢她的主持方式，所以她很快成名了。

当别人问她成功的经验时，她发自内心地说：“我被人辞退了18次，本来大有可能被这些遭遇所吓退，做不成我想做的事情。结果相反，我让它们鞭策我前进。”

正是这种不屈不挠的性格使莎莉在逆境中避免了一蹶不振、默默无闻的一生，走向了成功。任何成功的人在达到成功之前，没有不遭遇失败的。爱迪生在经历了一万多次失败后才发明了灯泡，而沙克也是在试用了无数介质之后，才培养出小

► 面对挫折时，我们要告诉自己：要坚持，再来一次，下一次才是成功的开始，我——永不放弃！

儿麻痹疫苗。

也许有人会问：如果双目失明四肢残缺又怎么办呢？要是你卧病在床，身陷轮椅又怎么办呢？要是孤独一人，失去亲友又怎么办呢？

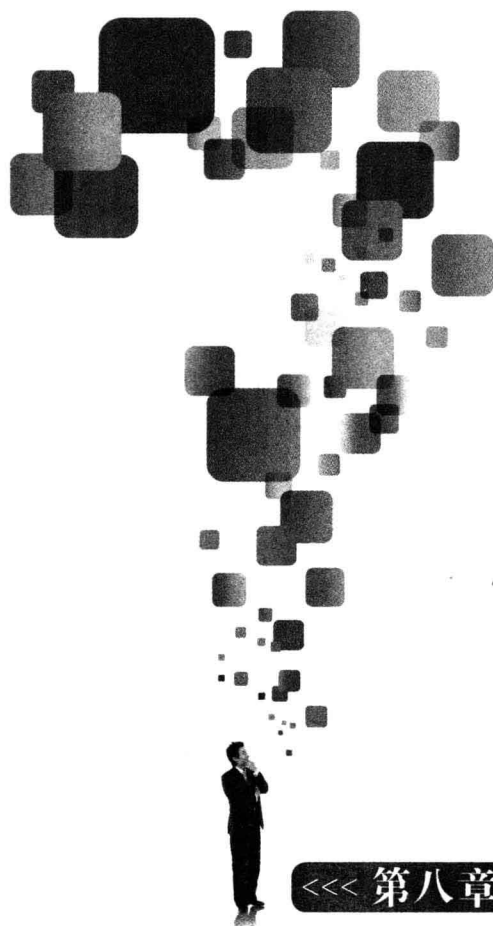
事情真的没有你想象的那么严重。的确，如果你不幸失去了你平常享有的快乐，甚至是大部分的快乐，那么，这当然会成为一个问题。不过，只要你没有失去一切，你仍然可以找到某种生活中的快乐，能够找到的是一种你所选择、喜爱并能给你带来好心情的东西，如音乐、写作、帮助他人等等。

尽管你的生活受到了限制，但你仍然有其他选择。我们要尽力让自己相信：就算有什么严重的事情发生，我们都不要非得把自己弄得痛苦不堪、惊恐不已。困难的确会给我们带来巨大的麻烦，但是它绝对不能让我们绝望。

因此，不要放弃，也不要认为生活无望。你可以学会接受社会现实中的不公平，让自己以一种健康的方式感到难过和失望，但你不能以一种不健康的方式感到压抑和恐惧。这很难做到吗？是很难，但却并不是不可能。你总是能够找到某种真正意义上的人生快乐，前提是你坚定地相信你一定能！

底线·哲·语

就算有什么严重的事情发生，我们都不要非得把自己弄得痛苦不堪、惊恐不已。困难的确会给我们带来巨大的麻烦，但是它绝对不能让我们绝望。



<<< 第八章

持一颗纯粹之心， 做一个至诚之人

在生活中，有一些东西是可有可无的，而有一些东西则是不可缺的，缺了就不能够生活。要想让自己充实地生活，就要清楚究竟什么才是自己真正需要的，只有这样才能拥有一个真实的自我，一颗饱满的灵魂。

守住一颗至善之心

人们之所以解不开心中的郁结，很大程度上是因为心为外物所蒙蔽，看不清自己的本心。所谓本心，即心之本体也。王阳明有言：“至善是心之本体，只是‘明明德’到至精至一处便是，然亦未尝离却事物。”他认为，至善才是人心的本体，而将光明正大的品德弘扬到至高无上的境界就是至善，但也未曾脱离客观事物。这种“至善是心之本体”的看法，与孟子的“人性本善”有相似之处。即从本心出发，看清自己的本心，才能摒弃一切恶的俗世观念，避免盲目攀较、自负自傲、贪得无厌等心之负累，守住一颗至善之心。

王翱，字九皋，河北盐山人，明朝永乐进士，历事明成祖、仁宗、宣宗、景帝等五朝，曾任吏部尚书十五年，死后谥号“忠肃”，因吏部本周礼天官之职，故世称“王天官”。

王翱做都御史时，和一个太监一起镇守辽东。这个太监很守法，与王翱相处很好。后来，王翱改任两广总督，这个太监送给王翱四枚大珠。王翱坚决推辞，太监说：“这珠可不是受贿得来的。过去先皇把郑和所买的西洋珠赏赐给左右近臣，我得到八枚，现在拿出一半为你赠别，你本来就知道我并不贪财啊。”王翱收下大珠子，放入所穿的上衣里，把它缝好。后来回朝，太监已经死了，王翱找到太监的两个侄子。王翱问他们说：“你们的老人廉洁，你们大概不免苦于贫困吧？”二人都说：“是的。”王翱说：“如果你们有所经营，我帮助你们出钱。”二人嘴里答应了，但是心里不信，认为王翱是假意客气。

王翱屡次催促他们，于是他们假造一张五百两银子的买房契约，告诉王翱。于是王翱拆开上衣，取出藏在里面的珠子交给他们，只见原来封存时的封印依然如故。

王翱是明朝“声实茂著”的一代名臣，在历史上，王翱不贪图别人的财物是很有名的，这与那些不管是否自己的，应该拿不应该拿都往自己兜里揣的人不同。

道德是一种习惯，不贪财是一种禀性。贪财从“贪心”开始，王翱之所以执意要把珠子还给太监的后代，是因为对于他来讲，这珠子是他心灵上的一个沉甸甸的负担，所以，他想尽办法，把这珠子赠给太监的后人，以卸掉心灵上的重负。所以，做人不要贪心，否则会让自己的心灵不堪重负。

人心本来是明亮的，只因各种私欲等污垢蒙在心上，失去了善的本性。人只要将它们清扫干净，恢复明亮，便能够看清本心，就仍然是一个好人，甚至是一个圣人。

每个人心中都有一份善念，只是被每日的琐事繁务所蒙蔽，看不清，便以为没有，导致了消极或偏激的想法，使心中的郁结越积越大，越积越复杂，最终作出令人扼腕叹息的错误决定。因此，看清本心，明心见性，才能找到心中的郁结所在，才能找到解开心结的正确途径，才能走出心灵的围城，走向美好的人生。

底线哲学

每个人心中都有一份善念。看清本心，明心见性，才能找到心中的郁结所在，才能找到解开心结的正确途径，才能走出心灵的围城，走向美好的人生。



不自欺，不欺人，坦荡生活

一天，弟子管志道问道：“荀子说‘养心最好的办法就是思诚’，但程子并不赞成这个观点，这是为什么？”

王阳明回答说：“这也不能就认为不对。‘诚’字也可以从存养身心上来理解。‘诚’是心的本体，要恢复心的本体，就要思诚。程颢先生说‘用诚敬的心存养它’，也是这个意思。《大学》里说‘要端正人心，必须先端正他的思想’，也是如此。”

在王阳明看来，用诚敬的态度生活，就是致良知——恢复心的本体的表现。

佛家有一句话：“心香一瓣，有诚则灵。”是说看一个人是要从心而论的。当然这不是说没必要修行了，不然，打着“心香”的旗号，胡作非为，岂不是戏弄了佛家的宽容与智慧。

早在春秋战国时期，圣人孔子就感叹人们“诚心”的日渐趋下，发出“吾不欲观之矣”的喟叹。古代的禘礼，是国家的大典，全民的大典，皇帝要斋戒沐浴七天或三天以后，才代表全民出来主祭，而且要全副精神，诚心诚意，十分郑重，绝对不可马虎。但随着当时文化的衰败，即便在郑重的禘礼上，人们也不再心诚：禘礼开始以后，主祭者端上一爵奉献神禘的酒以后，就想赶快走了，隆重的祭礼不过是在走形式，应付了事。这样的情形，才让孔子感叹：“我实在不想看下去了。”为什么不想看？就是因为勉强、作假，而丧失了这

件事的实际精神。

现在社会上的许多事情都逐渐走向“形式主义”，无论是宗教仪式还是宣誓，只要举起手来表示一下，心里完全没有肃庄恭敬的诚意，完全是为了做而做，为了结果而做，失去了诚心，也就失去了做事的意义，自然也就享受不到做事的快乐。

在一个禅者看来，所有问题的出现，都源自心，而所有问题的解决，同样源自心。

有一天，奕尚禅师起来时，刚好传来阵阵悠扬的钟声，禅师特别专注地聆听。等钟声一停，他忍不住召唤侍者，并询问：“刚才打钟的是谁？”

侍者回答：“是一个新来参学的和尚。”

于是奕尚禅师就让侍者把那个和尚叫来，并问：“你今天早上是以什么样的心情在打钟呢？”

和尚不知道禅师为什么问他，于是说：“没有什么特别的心情啊！只是为打钟而打钟而已。”

奕尚禅师说：“不见得吧？你在打钟的时候，心里一定在想着什么，因为我今天听到的钟声，是非常高贵响亮的声音，那是真心诚意的人才会打出的声音啊。”

和尚想了又想，然后说：“禅师，其实我也没有刻意想着什么，只是我尚未出家参学之前，一位师父就告诉我，打钟的时候应该想到钟就是佛，必须要虔诚、斋戒，敬钟如敬佛，用一颗禅心去打钟。”

奕尚禅师听了非常满意，再三叮嘱说：“往后处理事务时，不要忘记持有今天早上打钟的禅心。”

我们可以想象，那个小和尚在将来一定可以修成正果，原

► 忠诚地对待自己的理想、真诚地对待自己的学业和事业、坦诚地对待自己的亲朋……好的结果就会出现，忠诚度、真诚度、坦诚度越高，好的结果就会越早出现。

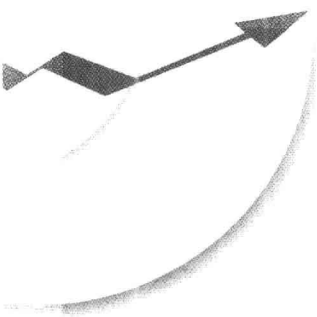
因就在于他虔诚的佛心。

心诚不诚，也许骗得了别人，但终归骗不了自己。虽然，结果的好与坏也存在着许多不确定因素，但总有一些因素是由心而定的。忠诚地对待自己的理想、真诚地对待自己的学业和事业、坦诚地对待自己的亲朋……好的结果就会出现，忠诚度、真诚度、坦诚度越高，好的结果就会越早出现。

心诚则灵，怀着一颗永不放弃、至死不渝的真诚心，就会给人带来永不言败、锲而不舍的精神意念，好的结果自然水到渠成。很多成功的人，正是因为有了一颗虔诚的心，才作出了伟大的事业。因此，无论外界如何喧嚣，我们都要固守一颗虔诚的心。虔诚的心中是对正念的把握，是对信念的秉持。纤尘不染，杂念俱无，集念于一处，力量就是最大的。

底线哲语

无论外界如何喧嚣，我们都要固守一颗虔诚的心。虔诚的心中是对正念的把握，是对信念的秉持。纤尘不染，杂念俱无，集念于一处，力量就是最大的。



保持本色，出以真情

泰山拔地而起，于是造就了东岳的雄伟；黄山吞云吐雾，于是成就了它的瑰丽；峨嵋清幽秀美，于是展现了它的神奇——山因自己的个性而呈现出千姿百态。雄也美，秀也美。万事万物，因有个性本真而美丽；芸芸众生，因有个性本真而永恒。

子路、曾皙、冉有、公西华坐在孔子身旁。孔子说，“不要认为我比你们年纪大一点，就不敢在我面前随便说话，你们平时总在说：‘没有人知道我呀！’如果有人想重用你们，那么你们打算怎么办呢？”

子路不假思索地回答说：“一个拥有一千辆兵车的国家，夹在大国之间，常受外国军队的侵犯，加上内部又有饥荒，如果让我去治理，三年工夫，就可以使人人勇敢善战，而且还懂得做人的道理。”孔子听了，微微一笑，于是又问：“冉有，你怎么样？”

冉有回答说：“一个纵横六七十里、或者五六十里的国家，如果让我去治理，等到三年，就可以使老百姓富足起来。至于修明礼乐，那就只得另请高明了。”

孔子又问：“公西华，你怎么样？”

► 个性就是一种特质，一种不因潮流而改变的东西，一种你有别人没有的东西。只有坚持独属于自己的个性，你才是最美的。

公西华回答说：“我不敢夸口说能够做到怎样，只是愿意学习。在宗庙祭祀的工作中，或者在同别国的会盟中，我愿意穿着礼服，戴着礼帽，做一个小小的赞礼人。”

孔子接着问曾皙，这时曾皙弹瑟的声音逐渐慢了，接着铿的一声，放下瑟直起身子回答说：“我和他们三位的才能不一样呀！”孔子说：“那有什么关系呢？不过是各自谈谈自己的志向罢了。”曾皙说：“暮春时节，天气暖和，春天的衣服已经上身了。我愿意和五六位成年人、六七个青少年，到沂河里洗澡，在舞雩台上吹吹风，一路唱着歌儿回来。”

孔门这几位弟子的个性跃然纸上，子路的忠诚与勇敢，冉有的谨慎，公西华的谦虚，曾皙心灵的平静与淡然，都呼之欲出。个性就是一种特质，一种不因潮流而改变的东西，一种你有别人没有的东西。只有坚持独属于自己的个性，你才是最美的。

明末清初大思想家王夫之在其书中曾强调，个人身处世间，不可“挟心而与天下游”，否则就会像“韩非知说之难，而以说诛。扬雄知白之不可守，而以玄死”。既然一个人不可“挟心而与天下游”，那就说明人生在世，要学会“以真示人”。但很多人都自认为聪明，可以骗得了天下人，其实，人的智慧相差无几，一个人的那点小小的伎俩怎么可能瞒得了其他人呢？

东晋时，王家是大家族，社会地位很高，因此当时的太尉郗鉴就想在王家挑选女婿。

郗鉴这个女儿，才貌双全，郗鉴爱如掌上明珠，这么一个宝贝女儿，一定要找个门当户对的人家。郗鉴觉得王家与自己情谊深厚，又同朝为官，听说他家子嗣甚多，个个才貌俱佳。一天早朝后，郗鉴就把自己择婿的想法告诉了王丞相。王丞相说：“那好啊，我家里子嗣很多，就由您到家里任意挑选吧。凡您相中的，不管是谁，我都同意。”郗鉴就命心腹管家带上重礼到了王丞相家。

王府子弟听说郗太尉派人觅婿，都仔细打扮一番出来相见。郗府管家寻来觅去，一数少了一人。王府管家便领着郗府管家来到东跨院的书房里，就见一个袒腹的青年人仰卧在靠东墙的床上，似乎对太尉觅婿一事无动于衷。

郗府管家回去向郗鉴报告：“王家的少爷个个都好，他们听到了相公要挑选女婿的消息以后，个个都打扮得齐齐整整，装模作样，循规蹈矩，唯有东床上有位公子，袒腹躺着，若无其事。”郗鉴说：“那个人就是我所要的好女婿！”于是马上派人再去打听，原来那人就是王羲之。郗鉴来到王府，见到王羲之既豁达又文雅，才貌双全，当场下了聘礼，择为快婿。

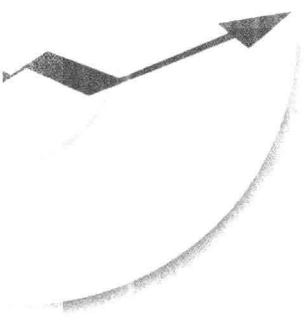
王羲之并不因有人来挑选女婿就刻意打扮自己，这就是显其真。一个以真示人的人一定会有一个好前途，所以王羲之被选中了。

真正成功的人生，不在于成就的大小，而在于是否活出自我。走自己的路，让人们去说吧！何必把自己的人生交到别人的手中，何必要被别人的评论所左右？何不按照自己的想法去过自己的人生！

伪装自己、改变自己只会丢失了自己，这样便没有了存在的意义。每个人都是独一无二的，无须按照他人的眼光和标准来评判甚至约束自己，无须效仿他人，要相信自己，保持自我的本色，无须去寻求这样那样的机心，应以真心对待万事万物。事实上，只要我们在遵守团体规则的前提下能够保持自我本色，不人云亦云，不亦步亦趋，就能创造出属于自己的美好人生。

底线·哲·语

每个人都是独一无二的，无须按照他人的眼光和标准来评判甚至约束自己，无须效仿他人，要相信自己，保持自我的本色。只要我们在遵守团体规则的前提下能够保持自我本色，不人云亦云，不亦步亦趋，就能创造出属于自己的美好人生。



将心比心，推己及人

“仁”是儒家学说中最重要的一个概念。在孔子眼里，无论是“好仁者”或“恶不仁者”都有一颗仁爱的心。人性本善的另一层意思就是人性本仁。而“己所不欲，勿施于人”也是一种仁爱的表现。如果我们给别人东西，最好想想对方或自己到底想不想要，如果连自己都不想要，那么最好还是把这个东西拿回去。

每个人在社会上都不是孤立的，周围有许多与自己共同学习、工作和生活的人，为使学习顺利、事业成功、生活幸福，人们都愿意建立良好的人际关系，而推己及人则是实现人际关系和睦、融洽的重要途径。

要做到推己及人，首先要做到“己所不欲，勿施于人”，然后再进一步做到“己欲立而立人，己欲达而达人”。就是说，一个有仁德的人，自己想要站得住，同时也要帮助别人站得住；自己想要事事行得通，同时也要帮助别人事事行得通，真正做到己立、立人，己达、达人。

南宋诗人杨万里的妻子在古稀之年，每到天寒时，天不亮就早早起来，然后径直走进厨房，熟练地生火、烧水、煮粥。满满的一大锅粥要熬上很长时间，杨夫人每次都耐心地等着。清甜的粥香顺着热气渐渐充满了厨房，飘到了院子里。院子的另一边，仆人们伴着这熟悉的香气陆陆续续地起床，洗漱完毕后，来到厨房，并接过杨夫人盛好的满满一大碗热粥喝了起来。杨夫人的儿子杨东山看到母亲忙碌的身影，甚是心疼。一次，他劝母亲说：“天气这么冷，

您又何苦这么操劳呢？”杨夫人语重心长地说：“他们虽是仆人，但也是各自父母所牵挂的子女。现在天气这么冷，他们还要给我们家里做活，让他们喝些热粥，心中有些热气，这样干起活来才不会伤身体。”一席话说得儿子点头称赞。

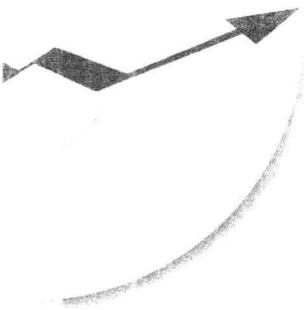
杨夫人之所以能做到慈悲为怀，就是因为她是一个心地善良，懂得体贴与关怀的人。她会设身处地地体会别人的切身感受，能够为别人着想。她的一席话既教育了儿子，也温暖了仆人们的心。

随着社会的不断进步和发展，人们的交往越来越密切，人际关系也越来越复杂，培养推己及人的美德，搞好人际关系，就显得尤为重要。我们要以爱己之心来对待周围的人，无论做什么事，都要以自己的感受去体会别人的感受，以自己的处境去想象别人的处境，站在对方的立场上，将心比心，把别人当作自己来对待，设身处地地为他人着想，这样才能收获真正的情义。

当然，并不是所有的事都要“己所欲”才施于人，推己及人也要有自己的“道”，即原则。要知道，不是所有于己有益的东西都适用于他人，当然也不是所有对某一个人有益的东西，别人都能接受。在他们不想接受时，绝不能以“这是为他们好”为由，强迫其接受，因为每个人对“好”的定义不同，都有自由选择的权利，我们如果侵犯这一权利，不是也掉进“己所不欲，勿施于人”的陷阱了吗？

底线·哲·语

我们要以爱己之心来对待周围的人，无论做什么事，都要以自己的感受去体会别人的感受，以自己的处境去想象别人的处境，站在对方的立场上，将心比心，把别人当作自己来对待，设身处地地为他人着想，这样才能收获真正的情义。



心地光明，同流世俗不合污

王阳明临死前说：“此心光明，亦复何言。”回顾他的一生，少年时起便立下大志，勤读诗书；初入仕途被人陷害，贬谪龙场三年，吃尽了人间之苦，身心都大受打击，却也在此悟道，受用一生；而后频频得志，名震天下，桃李满布天下。王阳明的一生波折与荣誉共生，他认为自己这一生不愧对百姓，不愧对国家，了无遗憾。

王阳明能够如此从容不迫地面对死亡，是因为他的一生虽同流世俗但并没有合污，而是在辛勤地付出，为百姓和国家鞠躬尽瘁，真正实现他“狂而不狷”的狂者胸次。

古语道：“处治世宜方，处乱世宜圆，处叔季之世当方圆并用；待善人宜宽，待恶人宜严，待庸众之人当宽严互存。”意思是说，处在太平盛世，待人接物应严正刚直；处在天下纷争的乱世，待人接物应随机应变、圆滑老练；处在国家行将衰亡的末世，待人接物要方圆并济，交相使用。对待善良的人，态度应当宽厚；对待邪恶的人，态度应当严厉；对待一般平民百姓，态度应当宽厚和严厉并用。

身处污浊环境中时，我们如果能保持“万花丛中过，片叶不沾身”的操守，能从容淡定，不失自我，便不需急于撇清自己与这个世界的关系。这是真正的狂者胸次——同流世俗而不合污。

孙叔敖原来是位隐士，被人推荐给楚庄王，三个月后做了令尹（宰相）。

他善于教化引导人民，因而使楚国上下和睦，国家安宁。有位孤丘老人很关心孙叔敖，特意登门拜访，问他：“高贵的人往往有三怨，你知道吗？”孙叔敖问：“您说的三怨是指什么呢？”孤丘老人说：“爵位高的人，别人嫉妒他；官职高的人，君王讨厌他；俸禄优厚的人，会招来怨恨。”孙叔敖笑着说：“我的爵位越高，我的心胸越谦卑；我的官职越大，我的欲望越小；我的俸禄越优厚，我对别人的施舍就越普遍。我用这样的办法来避免三怨，可以吗？”孤丘老人感到很满意，于是走了。

孙叔敖按照自己说的做了，避免了不少麻烦，但也并非一帆风顺，他曾几次被免职，又几次复职。有个叫肩吾的隐士对此很不理解，就登门拜访孙叔敖，问他：“你三次担任令尹，也没有感到荣耀；三次离开令尹之位，也没有露出忧色。我开始对此感到疑惑，现在看你的气色又是如此平和，你的心里到底是怎样的呢？”孙叔敖回答说：“我认为官职爵禄的到来是不可推辞的，离开是不可阻止的。得到和失去都不取决于我自己，因此才没有觉得荣耀或忧愁。况且我也不知道官职爵禄应该落在别人身上呢，还是应该落在我的身上。落在别人身上，那么我就不应该有，与我无关；落在我身上，那么别人就不应该有，与别人无关。我的追求是随顺自然，悠闲自得，哪里有工夫顾得上什么人间的贵贱呢？”肩吾对他的话很钦佩。

孙叔敖没有被免职和复职的风波扰乱心绪，而是保持着物来则应、物去不留的淡然心境。为人处世，我们确实需要一颗方正的心。有圆无方，则谓之太柔，太柔之人缺筋骨，乏魄力，少大志，在生活中难以有大作为；但若有方无圆，则性情太刚，太刚则易折。

► 有圆无方，则谓之太柔，太柔之人缺筋骨，乏魄力，少大志，在生活中难以有大作为；但若有方无圆，则性情太刚，太刚则易折。

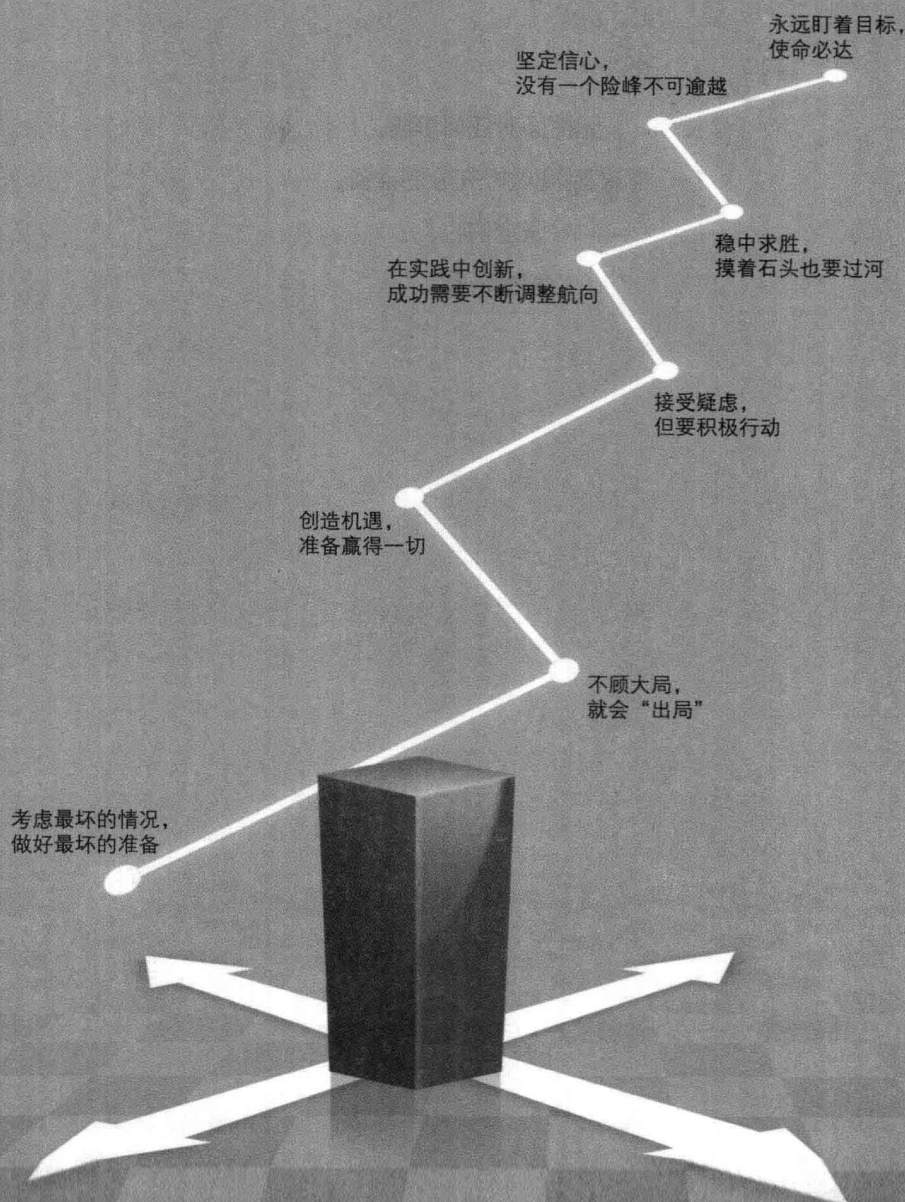
“众人皆浊我独清，众人皆醉我独醒”虽有其清高自傲，但很多时候常常只能换来屈原式的含恨离世或是文人式的抑郁不得志。与之相较，同流世俗不合污，周旋尘境不流俗，或许才是更加明智的选择。

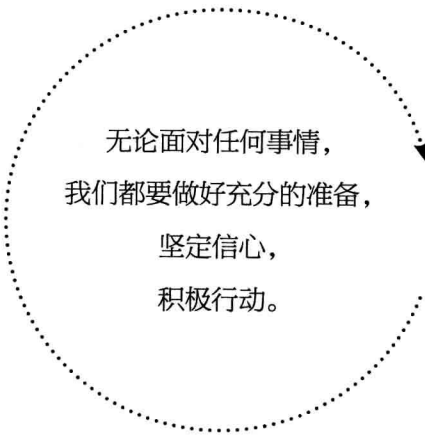
底线哲语

“众人皆浊我独清，众人皆醉我独醒”虽有其清高自傲，但很多时候常常只能换来屈原式的含恨离世或是文人式的抑郁不得志。与之相较，同流世俗不合污，周旋尘境不流俗，或许才是更加明智的选择。

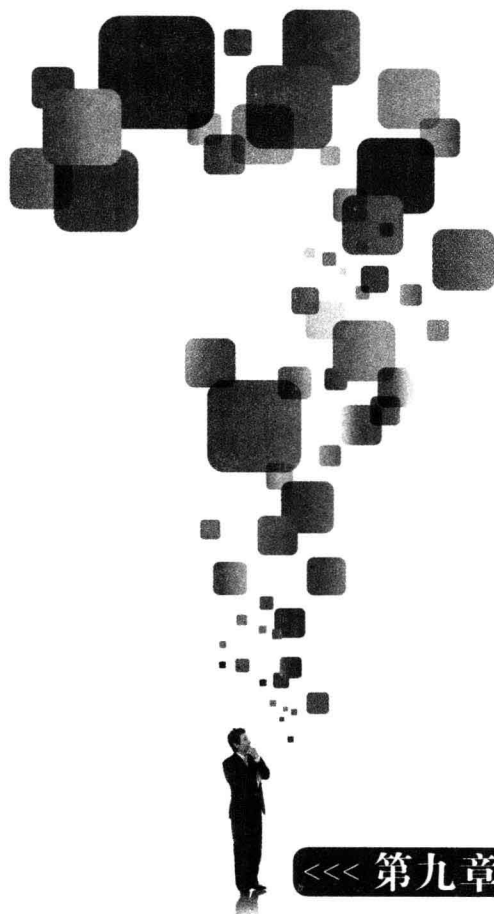
下篇

做事有底线，成功在眼前





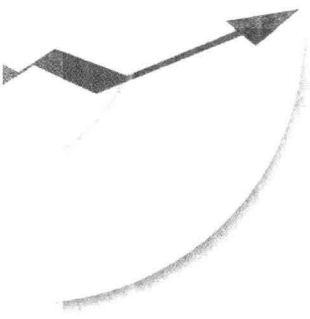
无论面对任何事情，
我们都要做好充分的准备，
坚定信心，
积极行动。



<<< 第九章

考虑最坏的情况， 做好最坏的准备

每个人的成长之路都充满艰辛，到处布满了荆棘，一个人如果学会了坦然面对挫折，凡事考虑最坏的情况，做好最坏的准备，那么，等待他的将是一个又一个的惊喜。



善于做准备的人，离成功最近

准备和失败是成反比的，你越轻视准备，失败就会越重视你。

拿破仑·希尔说：“一个善于做准备的人，是离成功最近的人。”准备是一个人成功的最大保障，如果你不去为你的成功做充分的准备，那你就绝不会取得成功，因为成功绝不会光顾没有准备的人。

在吸引了几乎全世界人眼球的拳坛世纪之战中，当时正如日中天的泰森根本没有把已年近40岁的霍利菲尔德放在眼里，自负地认为自己可以毫不费力地击败对手。同时，几乎所有的媒体也都认为泰森将是最后的胜利者。美国博彩公司开出的是22赔1泰森胜的悬殊赔率，人们也都将大把的赌注压在了泰森身上。

在这种情况下，认为自己已经稳操胜券的泰森对赛前的准备工作——观看对手的录像，预测可能出现的情况及应对措施，充足的睡眠和科学的饮食——都敷衍了事。

但是，比赛开始后，泰森惊讶地发现，自己竟然找不到对手的破绽，而对方的攻击却往往能突破自己的漏洞。于是，气急败坏的泰森作出了一个令全世界人都感到震惊的举动：一口咬掉了霍利菲尔德的半只耳朵！

世纪大战的最后结局当然是：泰森成了一位可耻的输家，还被内华达州体育委员会罚款600万美元。

泰森输在准备不足：当霍利菲尔德认真研究比赛录像、分析他的技术特点和漏洞时，泰森却将教练准备的资料扔在了一边；当对手在比赛前拼命热身，

提前进入搏击状态时，他却在和朋友一起狂欢。虽然泰森的实力确实比对手高出一筹，在年龄上也占尽了优势，但他最后却一败涂地。

霍利菲尔特的成功和泰森的失败皆因准备。是的，每一件差错皆因准备不足，每一项成功皆因准备充分。

当然，在这种一战定胜负的比赛中，偶然性确实占了很大的比重。这个时候，比的并不是谁的实力最强，而是谁犯的错误最少。只有真正地重视准备，扎实地把准备工作都做到位，才能从根本上保证你不犯或少犯错误。

足球教练穆里尼奥也清楚地看到了这一点。在他担任葡萄牙球队波尔图的主教练，率领球队征战欧洲冠军联赛时，几乎没有人相信他们能杀入决赛，更别提夺取冠军了。但结果却使所有人都大跌眼镜，这个从队员到主教练都籍籍无名的俱乐部，竟然得到了欧洲足球的最高荣誉。

确实，波尔图的队员们和皇马、米兰等大牌球队的球星相比，无论从名气上还是实力上都相差悬殊；当时的穆里尼奥和里皮、弗格森相比也不可同日而语。但穆里尼奥却有一个胜利的武器：对准备工作超乎寻常地重视。他几乎观看了所有对手最近的每一场比赛。可以说，所有对手的技术特点、战术风格、最近的状态……他都了如指掌。甚至对比赛当天的天气、场地草皮的状况，他都进行了详细的了解并制定了相应的对策。结果在决赛当天，他使用的队员、阵形、战术打法都直指对方的软肋，就像他夺冠后所说的那样：“如果大家知道我们为了取得胜利而研究了多少场比赛、准备了多少资料、筹划了多少方案，你们就会认为这个冠军我们当之无愧。”

当时，有相当多的人认为穆里尼奥的成功只是运气好，再加上那些大牌球队在对无名球队时缺少重视和兴奋感，才让他捡到了一个冠军。其实，穆里尼奥的胜利是必然的，因为他的准备工作比任何人都充分，正是因为对准备超乎寻常地重视，才使他站到了欧洲足球之巅。

功成名就的穆里尼奥在夺冠的第二年来到了英超球队切尔西，这里汇集了

很多世界级的大牌球员。当穆里尼奥和这些队员们第一次见面的时候，他所做的第一件事是打开随身携带的笔记本电脑，开始如数家珍地介绍这些球员：从技术风格、进球数、身高体重，甚至详细到哪些球是左脚打进的，哪些球是右脚打进的。穆里尼奥的这一举动一下子就震住了这些球星。不过，这只是开始，他们更没有想到的是，主教练这种近乎完美的准备工作会使他们在后面的比赛中取得一场又一场的胜利。

是的，在穆里尼奥的带领下，切尔西队不管是在国内联赛、杯赛还是在欧洲冠军联赛，都取得了一连串的胜利。穆里尼奥出名了，但他在赢得别人尊重的同时，又被许多对手厌恶。喜欢他的人称他为“上帝第二”，讨厌他的人却称呼他为“魔鬼”。

一个又一个让人始料不及的成功，使他成了“现象”。

现在，不管是欣赏他还是厌恶他的人，都开始研究穆里尼奥。他们总结了很多条他的特点，比如，善于用人、阵形选择合理、自信等。遗憾的是，却很少有人领会到穆里尼奥成功的真正原因——准备。

泰森的失败和穆里尼奥的成功都与一个共同的关键词有关，那就是准备。泰森不重视准备工作，轻敌大意，最后导致失败；而穆里尼奥却精心地准备各场赛事，所以他获得了巨大成功。

准备工作对每一个人都相当重要，如果你不重视准备工作，你就不会获得成功。事情看起来就是这么简单，只要你肯准备。

底线·哲·语

拿破仑·希尔说：“一个善于做准备的人，是离成功最近的人。”准备是一个人成功的最大保障，如果你不去为你的成功做充分的准备，那你就绝不会取得成功，因为成功绝不会光顾没有准备的人。



预期最坏的情况，避免被恐慌冲昏头脑

一个人为什么会心态失常？恐怕至今没有人知道全部的答案。根据医学专家和心理学家的观点，大多数情况很可能是由恐惧和焦虑造成的。那些焦虑和烦躁不安的人，多半不能适应现实的世界，而跟周围的环境脱离了所有的关系，退缩到自己的梦想世界，以此来消除自己心中的忧虑。让我们一起来看一看威利·卡瑞尔所发明的一个办法吧。

卡瑞尔是一个很聪明的工程师，他开创了空气调节器制造业，现在是位于纽约州著名的卡瑞尔公司的负责人。

卡瑞尔消除内心烦恼和忧虑的方法独树一帜。“年轻的时候，”卡瑞尔先生说，“我在纽约州水牛城的水牛钢铁公司做事。我必须到密苏里州水晶城的匹兹堡玻璃公司——一座花费好几百万美金建造的工厂，去安装一架瓦斯清洁机，目的是清除瓦斯的杂质，使瓦斯燃烧时不至于损坏引擎。这种清洁瓦斯的方法是新的方法，以前只试过一次——而且当时的情况跟现在很不相同。我到密苏里州水晶城工作的时候，很多事先没有想到的困难都发生了。经过一番调试之后，机器可以使用了，可是成绩并没有好到我们所保证的程度。

“我对自己的失败非常吃惊，觉得好像是有人在我头上重重地打了一拳。我的胃和整个肚子都开始扭痛起来。有好一阵子，我忧虑得简直没有办法睡觉。

“最后，我的常识告诉我忧虑并不能够解决问题，于是我想出一个解决问

题的办法，结果非常有效。我这个排除忧虑的办法已经使用了30多年。这个办法非常简单，任何人都可以使用。其中共有三个步骤：

“第一步，我毫不害怕而诚恳地分析整个情况，然后找出万一失败可能发生的坏的结果。

“第二步，找出可能发生的最坏的情况之后，我就让自己在必要的时候能够接受它。我对自己说，这次失败，在我的记录上会是一个很大的污点，可能我会因此而丢掉差事。但即使真是如此，我还是可以另外找到一份差事。事情可能比这更糟。至于我的那些老板——他们也知道我们现在是在试验一种清除瓦斯的新方法，如果这种实验要花他们两万美元，他们还付得起。他们可以把这笔账算在研究费用上，因为这只是一种实验。

“发现可能发生的最坏情况，并让自己能够接受之后，有一件非常重要的事情发生了。我马上轻松下来，感受到这几天来所没经历过的一份平静。

“第三步，从这以后，我就平静地试着改善我在心理上已经接受的那种最坏情况。

“我努力找出一些办法，让我减少我们目前面临的两万美元损失。我做了几次实验，最后发现，如果我们再多花五千美元，加装一些设备，问题就可以解决。我们照这个办法去做之后，公司不但没有损失两万美元，反而赚了一万五千美元。

“如果当时我一直担心下去的话，恐怕永远不可能做到这一点。因为忧虑的最大坏处，就是会毁了我集中精神的能力。在我们忧虑的时候，我们的思想会到处乱转，而丧失所有做决定的能力。然而，当我们强迫自己面对最坏的情况，而在精神上接受它之后，我们就能够衡量所有可能的情形，使我们处在一个可以集中精力解决问题的位置。

“我刚才所说的这件事，发生在很多很多年以前，因为这种做法非常好，我就一直使用着。结果呢，我的生活里几乎不再有烦恼了。”

应用心理学之父威廉·詹姆斯教授，已经去世一百多年了，如果他今天还

活着，听到这个面对最坏情况的公式的话，也一定会表示赞同。因为他曾经告诉他的学生说：“你要愿意承担这种情况，因为……能接受既成的事实，就是克服随之而来的任何困难的第一个步骤。”

当我们接受了最坏的情况之后，我们就不会再损失什么，而这也就是说，一切都可以重新再来。“在面对最坏的情况之后，”威利·卡瑞尔告诉我们说，“我马上就轻松下来，感到一种好几天来没有经历过的平静。然后，我就能思考了。”

很有道理，对不对？可是还有成千上万的人，因为愤怒而毁了他们的生活。因为他们拒绝接受最坏的情况，不肯因此而改进，不愿意在灾难中尽可能地救出点东西来。他们不但不重新构筑他们的财富，却参与了“和经验所做的一次冷酷而激烈的斗争”——终于变成我们称之为忧郁症的那种颓丧的情绪的牺牲者。

罗伯特·金凯在下意识里应用了威利·卡瑞尔征服忧虑的办法。

“一、我问自己：‘可能发生的最坏的情况是什么？’答案是：死亡。

“二、我让自己准备好接受死亡。我不得不如此，因为别无其他的选择，几个医生都说我没有希望了。

“三、我想办法改善这种情况。办法是：尽量享受我所剩下的这一点点的时间’……如果，”他继续说道，“我上船之后还继续忧虑下去，毫无疑问，事实上我会躺在我的棺材里完成这次旅行了。可是我放松下来，忘了所有的麻烦，而这种心理平静，使我重新产生了动力，救了我的性命。”

因此，威利·卡瑞尔治疗忧虑的万能公式的三大实施步骤是：

► 能接受既成的事实，就是克服随之而来的任何困难的第一个步骤。

1. 问你自己“可能发生的最坏情况是什么”。
2. 如果你必须接受的话，就准备接受它。
3. 然后很镇定地想办法改善最坏的情况。

如果你想改变自己忧虑的心态，运用卡瑞尔的万能公式，你就可以做一个无忧无虑之人。

底线哲语

当我们接受了最坏的情况之后，我们就不会再损失什么，一切也都可以重新再来。



期望要与能力匹配

在心理学中有一个“巴纳姆效应”，巴纳姆效应是由心理学家伯特伦·福勒提出的一种心理学现象，它可以解释为：每个人都会很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合他。

虽然这种描述很空洞，但大部分人相信巴纳姆效应，并深受其影响，而要避免巴纳姆效应，就应客观真实地认识自己。不能正确认识自己，看不清自己的优缺点，就会使人在生活中烦恼重重。有些人在顺境中自负自大，不可一世；而一旦遭遇挫折，便会觉得荆棘满地而一蹶不振。其实这就是缺少自知之明，不清楚自己的缺点，也不知道自己的实力。人有自知，量力而为，才不会在生活中处处碰壁。

只有经历暴风骤雨的洗礼，雪压霜欺的磨砺，在无数次的跌倒中爬起，才能够找到真实的自我，才能够正确面对自己的对与错、美与丑、善与恶，从内心做到不怨天尤人，真正认识到自己的能力，再通过不断修补与完善，向更加完美的人生靠近。

无论我们做什么，既要尽力而为，也要量力而行。因为一个人无论怎么强大，在能力上都会有一个“底线”。

► 无论我们做什么，既要尽力而为，也要量力而行。因为一个人无论怎么强大，在能力上都会有一个“底线”。

在一座深山中藏着一座千年古刹，有一位高僧隐居在此。听到他的名声，人们都千里迢迢来找他，有的人想向大师求解人生迷津，有的人想向大师讨一些武功秘籍。他们到达深山的时候，发现大师正从山谷里挑水。他挑得不多，两只木桶都没有装满。按他们的想象，大师应该能够挑很大的桶，而且挑得满满的。

他们不解地问：“大师，这是什么道理？”

大师说：“挑水之道并不在于挑多，而在于挑得够用。一味贪多，适得其反。”

众人越发不解。大师从他们中拉了一个人，让他重新从山谷里打了两满桶水。那人挑得非常吃力，摇摇晃晃，没走几步，就跌倒在地，水全都洒了，那人的膝盖也摔破了。

“水洒了，岂不是还得回头重打一桶吗？膝盖破了，走路艰难，岂不是比刚才挑得更少吗？”大师说。

“那么大师，请问具体挑多少，怎么估计呢？”

大师笑道：“你们看这个桶。”

众人望去，桶里画了一条线。

大师说：“这条线是底线，水绝对不能高于这条线，高于这条线就超过了自己的能力和需要。起初我还需要画一条线，挑的次数多了，就不用看那条线了，凭感觉就知道是多是少。这条线可以提醒我们，凡事要尽力而为，也要量力而行。”

众人又问：“那么，底线应该定多低呢？”

大师有言：“一般来说，越低越好，因为低的目标容易实现，人的勇气不容易受到挫伤，相反会培养起更大的兴趣和热情，长此以往，循序渐进，自然会挑得更多、挑得更稳。”

无论是大师，还是普通人，在能力上都会有一个底线，如果超过了这个底线，去做力不能及的事，那么，再强健的人也要“摔跤”。

也就是说，如果一个人的期望值总是超出自己的能力范围，那么他就很容易因为达不到期望而烦恼，甚至开始怀疑自己的能力不行，从而对事情产生恐惧。事实上，只是因为他们没有了解自己的能力，也就是他们没有做到自知，才造成了他们对自己的否定、对失败的恐惧。可相反，如果他们能了解自己的能力和把期望值定在自己的能力范围之内，他们或许就很容易取得成功。因此，从这方面来说，我们要做到自知尤为重要。

当然，我们人人都想让自己做到自知，都想客观真实地定位自己。我们可以从哪几个方面做起呢？

1. 学会面对自己。要想认识自己，首先必须要面对自己。如果连面对自己的勇气都没有，又哪来的勇气剖析自己？

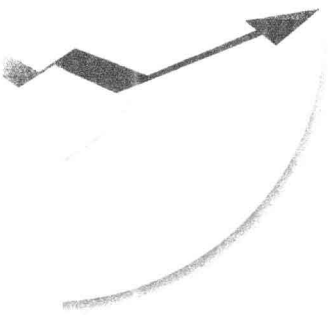
2. 以人为镜，通过与身边的人不断比较，发现自己的优点和缺点，找到自己在群体中的合适位置。

3. 关注重大事件，特别是重大的成功和失败。在重大的成功和失败当中，我们更容易看清自己的优点与缺点。

生命是一个快乐的晋级过程，我们只有做到自知，才能在自我能达到的范围之内去要求自己，而不是刻意去勉强自己、去强迫自己，这样才能心平气和地去享受独得之乐。

底线哲学

生命是一个快乐的晋级过程，我们只有做到自知，才能在自我能达到的范围之内去要求自己，才能心平气和去享受独得之乐。



以发展的眼光看待生命

从古到今，优游人世无所挂碍、逍遥自在超凡绝顶的，必然是庄子。庄子自称“无不将也，无不迎也，无不毁也，无不成也”，一个人可以不被任何事情所难倒，庄子的自在境界难道不高明吗？庄子的境界，就如同一个婴儿生下来不到一百天，手里拿着一个东西时好像很牢，但是他没有用力，在若有若无之间，安详而宁静，把握得很牢，这就是自在。

人们为什么要若有若无地去把握身边的事物？这是因为宇宙间万千事物时刻在变化的原因。任何时间，任何地方，一切的事情，一刹那之间都在变化，不会永恒存在。比如两个人拉手，第一次拉手分开以后，等第二次拉手的时候，中间已经有了很多的变化，这与“人不能两次踏进同一条河流”是一样的道理。

一次，佛陀带着几位侍者出行。那时正值中午，天气非常热，佛陀觉得口渴，就告诉侍者阿难：“我们不久前曾跨过一条小溪，你回去帮我取一些水来。”

阿难回头去找那条小溪，但小溪实在太小了，有一些车子经过，溪水被弄得很污浊，水不能喝了。于是阿难回去告诉佛陀：“那小溪的水已变得很脏，不能喝了，请您允许我继续走，我知道有一条河离这里就只有几里路。”

佛陀说：“不，你回到同一条小溪那里。”阿难表面遵从，但内心并不服气，他认为水那么脏，自己只是浪费时间，白跑一趟。他走到那里，发现水虽

没有刚才浑浊了，但仍有许多泥沙，还是不可以喝的，又跑回来说：“您为什么要坚持？”佛陀不加解释，仍然说：“你再去。”阿难只好遵从。

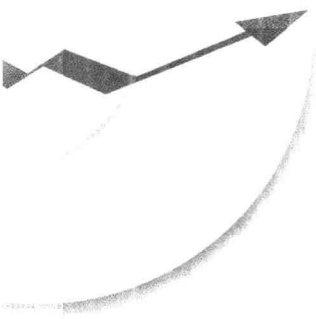
当他再走到那条溪流边，那些溪水就像它原来那么清澈、纯净——泥沙已经沉到了河底。阿难笑了，赶快提着水回来，拜在佛陀脚下说：“您给我上了伟大的一课。无论是林中的小溪还是生命中的河流，没有什么东西是永恒的。”

溪水的污浊只是一时的，随着时光的飞逝，它会再次恢复清明。人们如果执著于眼前的变化，就不可能把握事物的整体，所以若有若无、与时俱进地实施和改变自己的行为，这才是做人的最好方法。

南怀瑾先生常借佛法所说的一句话来提醒世人——刹那无常。他认为，世界每时每刻都在改变，要求一生幸福，那是不可能的事情，因为幸福就像轻飘飘的羽毛一样难以把握，而艰难痛苦就像脚下的大地一样始终不离左右，所以人一生都是身在祸福之中。福祸不定，世事无常，只有认识了事物变化发展的本质，用变化和发展的眼光看待一切事物，才不会偏离生活的轨道。

底线·哲·语

福祸不定，世事无常，只有认识了事物变化发展的本质，用变化和发展的眼光看待一切事物，才不会偏离生活的轨道。



保持理性，坦然面对可能的失败

生活中，很多的错误与失败不是因为我们本身的能力不够，而取决于我们是不是在理性地做某件事，是不是保持一个清醒、冷静的头脑。当一个人具备了理性思维，处理事情就变得有条理，从而减少失误的发生，减少因失败带来的恐惧，进而带给人更多的快乐。

理性就是人们常说的“遇事不慌”，也即是要求我们在面对紧急的事或物时能够不紧张、不慌张，且熟练地操作和处理。

与理性相反的就是非理性。我们常常在某些武侠影视中看到这样的场景：

在某个餐馆里，一位伸张正义的侠义之士正在低头吃饭，这时走进来几个耀武扬威的地头蛇，对店小二指手划脚，大声吆喝着，老板闻声赶紧出来招呼，上最好的饭菜，结果他们吃饱喝足了，拍拍屁股就想开溜。老板刚说出结账的话，他们就大打出手。

侠士最不能容忍的就是这样的事了，于是决定伸张正义，扫除恶霸。此刻，冲突立起，一场恶战就要发生。在这种情况下，往往会出现让人意外的情景：侠士总会静静地坐在那里，不动声色地吃自己的饭，任凭那些横行霸道的人围着他。

当拳头雨点般地落到侠士身上时，奇迹就发生了。虽然你看到众人的拳掌几乎都要打到侠士的身上了，而侠士还无动于衷，看热闹的人，都以为这位侠士必死无疑。只见侠士只用简单的几招，就把这帮乌合之众打趴在地。这就是

所谓的高手过招，只在瞬息之间。

奇迹发生在瞬息之间，简直让人难以相信，更难以想象。然而这又是人们不能不相信的事实。这说明理性是人们处理事情的一种应变思维，越是沉着冷静的人越是容易获得成功。

现实生活中，你不沉着，你不冷静地为人处世，过于冲动、浮躁，倒下的最终会是你。《弟子规》中就告诫我们说：

“事勿忙，忙多错。”生活的经验也一再提醒我们，做事情一定不能着急，着急就会出现很多不必要的失误和差错。心中沉稳冷静，做事忙而不乱，这才是做事应有的原则。

理性是人的一种优秀品质，每一个人都应当具备。在众人的慌乱无措中，谁若能沉着理性地面对事情，他就会是事情的最终解决者。

在电影《教父》中，主人公麦克·柯里昂，在纷繁复杂的家族事务中，正是以他的理性、沉着、冷静，最终赢得了胜利。当众多的杀手意图要到医院谋杀他父亲时，他忙而不乱地先将身受五枪的父亲转移到其他房间，后又在医院们口联合了一位偶然到来的看望父亲的面包师，实施空城计，巧妙地吓走了到来的杀手。

事情过后，那个面包师因恐慌连烟都点不着了，而麦克却从容不迫地帮他点上烟，机智而冷静地处理好了这一切的事情。麦克正是由于超常的理性，在后来与毒枭和纽约的警长谈判时，当面枪杀了他们，从而成为西西里家族中的“英雄”。最终他顺理成章地担任了柯里昂家族的第二代领袖。

中国历史上，关于理性赢得胜利的实例，是举不胜举的。

► 做事情一定不能着急，着急就会出现很多不必要的失误和差错。心中沉稳冷静，做事忙而不乱，这才是做事应有的原则。

魏晋时期的谢晋，面对前秦的八十万大军，犹在家中与友人下棋，一切的战局只在他的掌握之中，那是何等的自如。

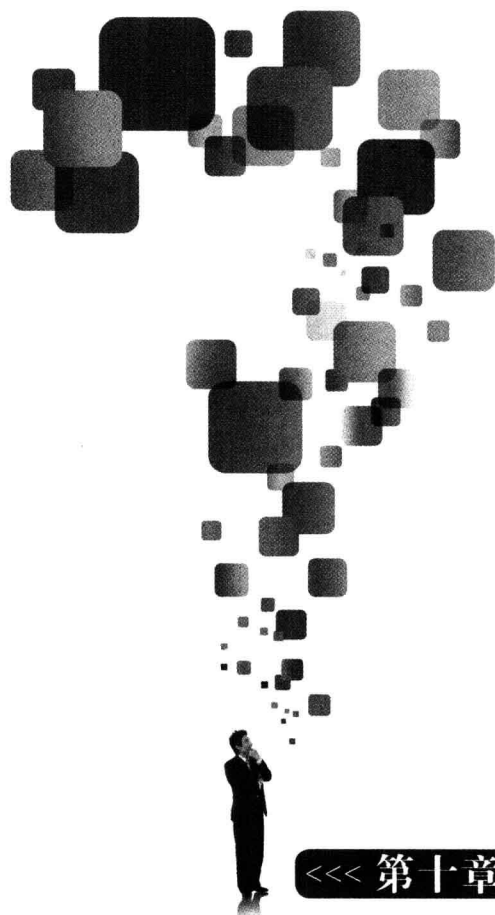
既然理性如此重要，可以决定事情的成败，那么我们在处理问题时应进行认真和多角度的思考和分析，不要意气用事，而是要多思考、多分析。

相信大家都下过象棋，棋艺高超的人，在下每一步棋的时候，都会认真思考走动每一个棋子可能引起的下一步的棋局变化，如果一个人能够想到5步棋后的变化情况，那他就比一个只想到3步棋后的情况的人要厉害，并能够在比赛中战胜对方。

当我们在生活中面对复杂多变的局势时，理性地思考与分析无疑是一种明智的应对之举。

底线哲语

当一个人具备了理性思维，处理事情就变得有条理，从而减少失误的发生，减少因失败带来的恐惧，进而带给人更多的快乐。



<<< 第十章

不顾大局，就会“出局”

世间真正伟大的强者，对于所谓的是非成败并不介意，他们能够做到“不以成败论英雄”。这种人无论面对多么大的失败，绝不会失去镇静，这种精神使得他们能够克服外在的一切困难，最终获得成功。



每一次的挫折都可能孕育着成功的种子

世事无常，我们每个人都可能遭遇困厄和挫折。有远见的人不会为眼前的挫折而恐惧，他们在不断前行的人生中，能看得见未来，因为明天的方向已留存于他的希望之中，他知道自己的人生将走向何方。

汤姆是一个天生残疾的男孩，他出生的时候只有半只右脚。这一切注定汤姆无法像正常的男孩一样行走。但他却狂热地喜欢体育运动，尤其是足球。

为了能像正常的孩子一样踢足球，他让父母帮他装了假脚面，然后，又在脚面外边套上了特制的足球鞋。

于是，汤姆开始练习用木脚踢足球。一个小时又一个小时，一天又一天，他不断地尝试，把球踢得越来越远。工夫不负有心人，后来他被一个知名的足球队雇用。

一天，汤姆这位跛脚的球员踢进了一个制胜球，让自己的足球队以一分的优势胜了对手狮子队。足球迷的欢呼声一阵高过一阵，整个球场沸腾起来了。

对方狮子队的教练说：“我们败给了一个奇迹。”

的确，汤姆取得的成就对许多人来说，都是一个奇迹。这个奇迹来源于他不畏挫折、勇往直前的精神。纵观历史，伟大的人物总是不畏艰难险阻的人。因此，可以说，成功属于那些以积极心态不断努力的人。

对那些在积极心态激励下走向成功的人来说，每一次挫折中都潜藏着等值

的甚至更大的成功的种子。

在一座山里住着一位以砍柴为生的樵夫，他除了养活自己，还有一个梦想——建造一座风吹不倒、雨淋不湿的房子，以过上安居乐业的生活。于是，为了实现这个目标，他每天都比别的樵夫多砍好多的柴，大家都不明白他为何如此卖命地劳动。

一年过去了，在他不断地辛苦建造下，他终于盖起了一间可以遮风挡雨的屋子。邻居们才明白他辛苦砍柴的原因。于是，每当刮风下雨时，他再也不用担心自己居无定所了，从此过着安稳舒适的生活。

但好景不久，这种来之不易的生活并没维持多久。有一天，他挑了砍好的木柴到城里交货，但当他黄昏回家时，却发现他的房子起火燃烧了。

左邻右舍都前来帮忙救火，只是因为傍晚的风势过于强大，还是没有办法将火扑灭，一群人只能静待一旁，眼睁睁地看着炽烈的火焰吞噬了整栋木屋。

房子烧尽，大火灭了。只见这位樵夫手里拿了一根棍子，跑进倒塌的屋里不断地翻找着。围观的邻人以为他是在翻找藏在屋里的珍贵宝物，所以也都好奇地在一旁注视着他的举动。

过了半晌，樵夫终于兴奋地叫着：“我找到了！我找到了！”

邻人纷纷向前一探究竟，才发现樵夫手里拎着的是一柄柴刀，根本不是什么值钱的宝物。樵夫充满自信地说：“只要有这柄柴刀，我就可以再建造一个更坚固的家。”

果然，樵夫还是坚持砍柴，只是这次他把柴全部卖掉，用得到的钱买些不易着火的材料，建造房子。一年后，一座更坚

► 无论是在生活还是工作中，我们都不要把自己禁锢在眼前的困苦中，放眼长望，当我们看到成功在未来展现出的远景时，便应坚持信念，从而成就辉煌的人生。

固的房子又建好了。

上文中的樵夫并没有因一场灾难导致自己一无所有，而一蹶不振，而是如他自己所言，用那柄柴刀为自己重建了一个更加美好的家园。从这个角度来说，这就是他的成功。成功的人不是从未被困难击倒过的人，而是在被击倒后，还能够积极地往成功之路不断迈进的人。

无论是在生活还是工作中，我们都不要把自己禁锢在眼前的困苦中，放眼长望，当我们看到成功在未来展现出的远景时，便应坚持信念，从而成就辉煌的人生。

人们常说，命运的主人是自己。这就要求我们首先做自己的心态的主人，我们的心态决定着我们的未来。无论心态是积极的还是消极的，我们都会把它转化为现实世界的一部分。如果我们有贫困的念头，我们就会把贫困的想法变成现实；而如果有想变得富裕的想法，我们也同样会把变得富有的想法变成现实。

每次挫折都孕育着成功的种子。积极的心态对我们的人生起着到不可估量的作用。人生苦短，苦尽才能甜来，随之才有潇洒的人生。让我们直面人生的挫折和压力吧，因为它会让我们变得更加坚强，内心更加丰富。

底线·哲·语

人生苦短，苦尽才能甜来，随之才有潇洒的人生。让我们直面人生的挫折和压力吧，因为它会让我们变得更加坚强，内心更加丰富。

未雨绸缪是一种人生大格局

在迪斯尼影片《冰河世纪2》中，地球上的冰河期就快要结束了，大大小小的动物们都在欢天喜地地庆祝水世界即将来临，一片歌舞升平的景象。因为冰块即将融化，地球的表面形态将进一步分化成海洋和陆地——新的纪元也即将诞生！所有冰河时期的动物都非常高兴，欢呼雀跃地迎接水上世界的来临，面对喷泉、清水、激流，以及冰雪融化的奇景，所有的动物都沉浸在水上乐园带给它们的欢乐之中。

然而，影片中机警的猛犸象曼尼、树獭希德及剑齿虎迭哥却警觉到天气正在剧烈变化，巨大的冰川正发生着大规模的崩解。它们察觉到周围融化和崩塌的雪山将会形成洪水，它们赖以生存的乐土很快就会成为一片汪洋，因此，它们必须承担起警醒所有无忧无虑的动物，并且带领它们逃离即将化为汪洋的灾难之地的重任……影片在最后安排了一条船来救它们。最后，历尽艰险，幸免于难的动物们终于登上方舟，躲过了浩劫。

影片虽然是一部喜剧，但在幽默诙谐中却为我们带来了一丝沉重的担忧——在貌似巍峨的冰山下，暗流汹涌，冰雪的消融随时会让冰山毁于一旦。如果你不去注意这些潜在的危险，并且不知道如何应付这些危机，那么等待你的将是灭顶之灾。

《冰河世纪》虽然是一部动画电影，但可以看成是全球环境恶化和人类生存危机的一个隐喻。冰山四漂、冰川融化等现象其实是地球自然环境恶化的后

果显露的“冰山一角”。统计数据表明：“2万年来，南极洲冰川面积的三分之二已经消失。在罗斯冰架崩裂前的7年间，南极半岛就失去了大约1.25万平方公里的冰架，相当于卢森堡国土面积的4倍。”

全球变暖，日益融化的冰川最终可能导致海平面加速上升，物种大量消失，整个人类将面临灾难。如今，日益恶化的环境问题，已经让越来越多的人开始感受到生存危机迫在眉睫。同样，2008年爆发的全球金融危机也让我们生活环境成为随时会融化和崩塌的“冰山”。我们每一个人都应该意识到，“冰山”在融化，危机已经来临，我们要做好准备，提前打造人生的“诺亚方舟”。

谈到为危机做准备，“诺亚方舟”对我们很有借鉴意义。俗话说：“凡事预则立，不预则废。”面对随时可能到来的危机，我们只有未雨绸缪，随时做好应对的准备，才能在危机到来之后应对自如。

2003年，一场突如其来的“非典”将很多企业推上了考场，它们只能仓促应试。对此，惊慌失措者有之，无计可施者有之，反应迟钝者有之。与此形成鲜明对比的是，摩托罗拉公司面对“非典”的威胁则应对较为自如。其原因在于，摩托罗拉公司早就根据自己所处的行业特点和多年的海外实践经验，建立起一整套危机管理计划，危机管理已成为其管理体系的有机组成部分。尽管与其他危机相比，“非典”有许多特殊之处，但摩托罗拉公司只需要对原有应对自然灾害或突发事件的危机管理计划进行一定程度的修改，就可以很快将已有的危机管理计划移植到“非典”的预防与处理上，很快建立起相应的危机反应机制。

危机管理一直是摩托罗拉公司的重头戏。摩托罗拉在全球各个分公司都设有专门的危机管理小组，由人力资源部负责，各部门都有人员参加；每年摩托罗拉公司都会组织一次针对各种危机的演练，研究当危机来临时，如何在最短的时间内作出反应。长期以来对危机管理的重视，使摩托罗拉中国公司得以顺利度过“非典”时期，整个公司的业务没有受到太大的影响。

2003年的“非典危机”对那些没有提前打造“诺亚方舟”的企业来说，打击是巨大的，生产停顿，业务萎缩，其中不乏一部分实力薄弱的企业倒闭破产，而提前准备好的摩托罗拉公司却在生产和业务上都没有受到太大的影响。

我们在面对人生问题时也该如此，凡事都应该未雨绸缪，提前做好应对危机和突发事件的准备。未雨绸缪是人生的一种大格局。我们无论做什么事情，一定要在问题出现之前、在其演变为危机之前解决问题，唯有这样，才能够让我们顺利度过危难，获得成功。

底线哲学

未雨绸缪是人生的一种大格局。我们无论做什么事情，一定要在问题出现之前、在其演变为危机之前解决问题，唯有这样，才能够让我们顺利度过危难，获得成功。



远见决定视界，视界决定你的世界

成功的人生是一种开放的人生，封闭自我只能在开放的滚滚浪潮中沉沦。开放的心自由自在，可以飞得又高又远；而封闭的心像一池死水，永远没有机会进步。如果你的心过于封闭，不能接纳别人的建议，就等于锁上一扇门，禁锢了你的心灵。要知道，褊狭就像一把利刃，会切断许多机会及沟通的渠道。

17世纪末的俄国是一个落后的国家，同西欧相比，俄国在各方面都比西欧落后：神职人员显得愚昧无知；文学暗淡无光，数学和自然科学无人问津；盛行农奴制——实际上农奴的数目在增加，而其合法权利在减少。当俄国在中世纪沉睡的时候，欧洲的文学和哲学已经出现了一片兴旺繁荣的景象，牛顿关于万有引力的著述已经问世。

从小就有着远大抱负与坚强意志的彼得大帝在亲政后下决心向西欧学习。1697至1698年间，彼得以一个下士彼得·米哈伊洛夫的身份率领了一个大约由250人组成的“庞大的使团”到西欧进行了一次长途旅行。在这次旅行期间，他在荷兰东印度公司当了一段时期的船长，还在英国造船厂工作过，在普鲁士学过射击。他走访工厂、学校、博物馆、军火库，甚至还参加了英国议会举行的会议。总之，他尽了最大的努力学习西方的文化、科学及行政管理方法。1698年，回到俄国的彼得大帝开始了大规模的改革：创建新军，实行义务征兵制；大力发展工商业；提高政府工作效率，加强中央集权；重视贵族子弟的教育，仿照西方模式开办学校；等等。

在彼得大帝的统治下，俄国从一个几近被边缘化的国家一跃成为欧洲强国，跨进了现代世界的门槛。

彼得大帝不是一个顺乎潮流的君主，而是一位站在时代前列的改革家。彼得大帝的先见之明使俄国历史发生了巨大的变化，他富有改革意识和开拓精神，使俄国走上了一条以前从未想过要走的路。

“开放是我们时代的趋势，是互联网的精神，任何一个个体在时代趋势面前都会显得微不足道，常常是时代的浪涛冲刷着那些不开放的障碍，最后开放变得不可阻挡。”

“赢在中国”是我国目前最受关注的财经节目之一。这个节目吸引了无数怀揣创业梦想的选手前来参选，还请来了马云、牛根生、熊晓鸽等著名的企业家担任嘉宾。而这个节目的形成和总制片人、主持人王利芬在海外学习的经历和思考是分不开的。

几年前，王利芬在美国布鲁金斯协会下的中国中心进行电视研究。一次偶然的机会，她看了NBC黄金档节目“学徒”，从而大受启发，开始思考是不是可以借鉴美国模式办一档中国的商业人才选拔的电视节目。

因为眼界开阔，王利芬想到了借鉴国外成功电视节目的好点子，但“赢在中国”最终能成功，还得益于她思维的开放：完全照搬必死无疑，因为美国“学徒”中的价值观和中国人的价值观并不吻合。经过深思熟虑，王利芬终于找到了一个中国化的主题——“励志，创业”，由此才有“励志照亮人生，创业改变命运”的“赢在中国”的诞生。

► 开放的心自由自在，可以飞得又高又远；而封闭的心像一池死水，永远没有机会进步。

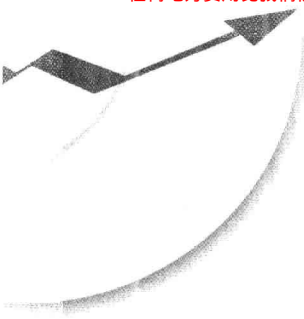
由此可见，远见决定视界，视界决定你的世界。一个人只有具有长远的目光，才能开创出更为广阔的天地，“井底之蛙”所能看到的永远只是井口大的天空。

生活中，有不少人把自己关在与外部世界完全隔绝的象牙塔中自我欣赏，这种人大多不仅对自己没有信心，容易自卑，而且会产生自我封闭的思想，用消极的态度去面对外部世界。他们总是希望可以不动脑筋就能维持目前的安乐。

然而，如果他们走出自己的象牙塔，加强和外部世界的联系，就会发现原来这世界是如此多姿多彩、趣味无穷。

底线·哲·语

远见决定视界，视界决定你的世界。一个人只有具有长远的目光，才能开创出更为广阔的天地。



要看到整个森林，而不是一棵小树

人生中，左右为难的情形会时常出现：比如面对两份同具诱惑力的工作、两个同具诱惑力的追求者，为了得到其中“一半”，你必须放弃另外“一半”；若过多地权衡，患得患失，到头来将两手空空，一无所得。我们不必为此感到悲伤，能抓住人生“一半”的美好已经是很不容易的事情。

两个朋友一同去参观动物园。动物园非常大，他们的时间有限，不可能参观到所有动物。他们便约定：不走回头路，每到一处路口，选择其中一个方向前进。

第一个路口出现在了眼前，路标上写着一侧通往狮子园，另一侧通往老虎山。他们琢磨了一下，选择了狮子园，因为狮子是“草原之王”。不久他们又到了一处路口，这里分别通向熊猫馆和孔雀馆，他们选择了熊猫馆，因为熊猫是“国宝”嘛……

他们一边走，一边选择。每选择一次，就放弃一次，遗憾一次。

因为时间不等人，如不这样做，他们的遗憾将更多。只有迅速作出选择，才能减少遗憾，得到更多的收获。

选择时必须要有理性、睿智和远见卓识，不可鼠目寸光，不可急功近利，更不可本末倒置，因小失大。选择不是一锤子的买卖，不能因为一粒芝麻丢了西瓜，不能因为留恋一棵小树而失去整片的森林。

很多时候，我们总是在想选择这个时候，却害怕错过那个，于是拿起来又放下，到最后一刻还在犹豫——这个会有这样的缺点，那个会有那样的不足——所以总迟迟下不了决心；或者选择之后，又来回地更改，在患得患失间耽搁了不少时间，浪费了不少精力。世界上没有一个十全十美的东西让你选择，每一样东西都会有它自身的缺点，所以，当你选择之后就大胆地往前走，而不是走一步回三次头，这在很大程度上影响了前进的速度。

而那些事业有成之士，总会在抉择之后一直走下去。

释迦牟尼在宗教事业和王位之间，选择了创立佛学；鲁迅在拯救人的灵魂和人的身体之间，选择成为一代文豪；迈克尔·乔丹放弃了成为一名棒球运动员的梦想，成为世界篮坛上最耀眼的“飞人”；帕瓦罗蒂放弃了教师职业，成为名扬世界的歌坛巨星。

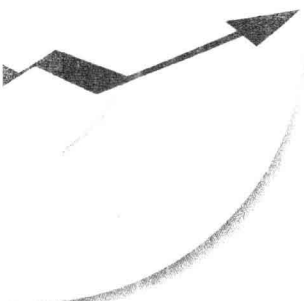
有些选项看似诱人，但如果不适合自己，那就要果断舍弃。作出什么样的选择，要视自身条件和具体情况而定，要有主见，不能人云亦云。

大多数时候，无论我们怎样审慎地选择，终归都不会是尽善尽美，总会留有缺憾。但缺憾本身也是一种美。

社会大舞台上，每个人都是自己生活和生存方式的编导兼演员，只有学会正确地进行选择，果敢地作出舍弃，才能演绎出精彩的人生。

底线哲语

有些选项看似诱人，但如果不适合自己，那就要果断舍弃。作出什么样的选择，要视自身条件和具体情况而定，要有主见，不能人云亦云。



想掌控未来，就要对未来有所预见

有一天，两个旅行者骑着骆驼行走在非洲的大沙漠里，他们的目的地是沙漠另一边的一个小城镇。

他们带了好几壶水和好几袋食物，足够应付几天的供应。

“我们应该加快前进速度，不然会被困在沙漠里。”进入沙漠的第二天，其中一个人觉得走得太慢了，便对另一个人说。

“怕什么？我们有这么多的水和食物，慢慢走吧。”另一个人说。

提议走快一点的那个人听了，觉得有道理，也放弃了走快一点的想法。

然而，就在那天晚上，一场风暴袭来，两个人的命是保住了，可水、食物、行李都被风暴卷走了，骆驼也失踪了。

这一下，他们不能再“慢慢走”了。第三天，他们开始拼命地奔跑。可惜的是，由于无水无食，又辨不清方向，他们最终没有走出大沙漠。

读完这个故事，在为这两个旅行者惋惜的同时，你是否意识到没有很好地预见危机是造成这两名旅行者生命悲剧的主要原因？

预见危机才能更好地避免危机。很多悲剧和意外事件的发生都是因为人们没有很好地预见危机。很多人因为过于害怕危机而不愿意正视危机，这正应了狄摩西尼的话：“没有什么比自我欺骗更容易的了。因为人们渴望什么，就相信什么是真的。”面对危机，人们总是习惯采取逃避或者排斥的心理，这种心理并不能帮助人们提高对危机的警惕，相反只能更加纵容自己对于危机的麻痹

心理，忽视对危机的预见。

著名的管理咨询顾问斯蒂文·芬克曾在一篇文章中诙谐地指出，每一位经营者“都应当认识到死亡和纳税是不可避免的，并必须为之做计划，危机也是不可避免的，也必须为之做准备。这样做并不是出于软弱或者胆怯，而是出于知道自己准备好之后的力量……更好地与命运周旋。”预见危机并不是一种胆怯或者过于谨慎的行为，而是一种避免和有效解决危机的必要手段。

美国一家船运公司每年都评选一次最优秀的船队，这支船队首先要满足一个条件：出海的过程中出现事故最少。有一支船队每年都会被评上，因为在海上航行的时候，这支船队几乎没有出现过什么事故，当然，一些自然事故是无法避免的。

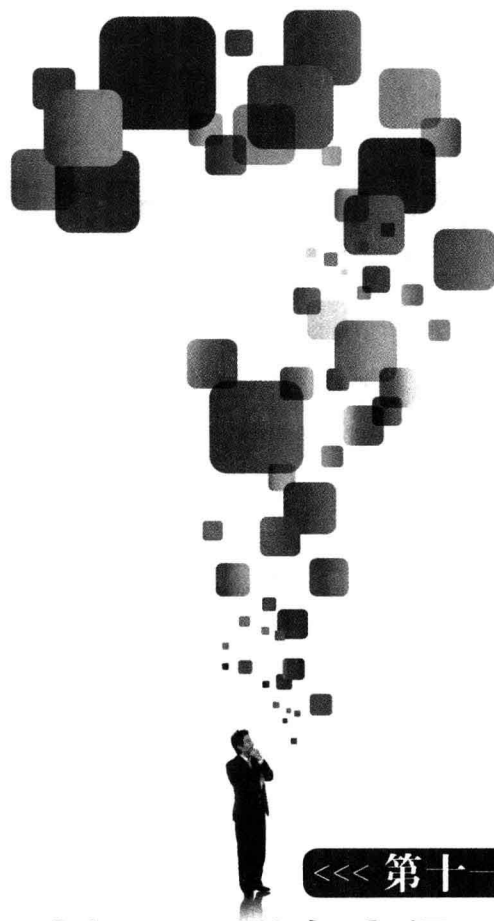
当有人问及是什么让这支船队如此优秀时，一个优秀船队的海员会说：“其实没什么，我们只是定期进行细心的船舶检修，尤其是航行前。因为我们知道，今天不做，明天就会后悔，仅此而已。”

熟悉航海的人都知道，由于船舶运行的磨损、海水较强的腐蚀性、海洋生物强烈的附着力和快速的生长力，使得船体很容易出现问题，产生难以清除的锈斑、锈皮和贝类，严重影响船舶的行驶效率和行驶安全，所以必须对船舶进行定期检修，这样才能少出问题甚至不出问题。

在面对人生的一些重大问题时，我们时常会觉得未来飘忽不定，无法掌控。之所以会产生这样的感觉，就是因为我们对未来没有预见、没有规划，就像是行驶在狂风巨浪中的轮船，如果没有万全的准备，势必会被无情的风浪所吞噬。

底线哲学

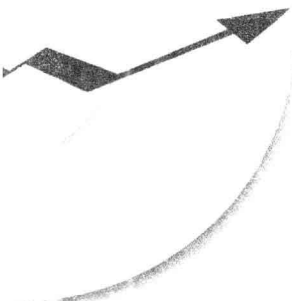
面对危机，人们总是习惯采取逃避或者排斥的心理，这种心理并不能帮助人们提高对危机的警惕，相反只能更加纵容自己对于危机的麻痹心理，忽视对危机的预见。只有预见危机，才能更好地避免危机。



<<< 第十一章

创造机遇，准备赢得一切

机遇是一位神奇的、充满灵性但性格怪僻的天使。它对每一个人都是公平的，但绝不会无缘无故地降临。有许多人终其一生，都在等待一个足以令他成功的机会。而事实上，机会无所不在。重点在于：当机会出现时，你是否已经准备好了呢？



一叶知秋，科学分析迎机遇

据有关报道称，2008年5月12日发生汶川大地震的前两天，在成都附近发生了一次数万只蟾蜍大迁徙的情景，可惜当时并没有引起太多人的关注。现在看来，那次蟾蜍集体大迁徙，无疑是地震前的预兆了。

古语云：月晕而风，础润而雨。其意思就是月亮周围出现光环，那就预示将有大风刮来；础（即柱子）下面的石墩子返潮了，则预示着天要下雨。这是古代的人们利用天象这一信息来预知刮风下雨，从而为挡风防雨做准备。

把这句话用在对机遇的把握上，就是告诫我们要留心各种信息，从中捕捉机会，从而为成功做好准备。

在圣诞节前夕，美国曼尔登公司的一位经理从芝加哥去旧金山进行市场调查。在火车上，一位身穿圣诞节礼服的女郎格外惹人注目，同车的少女甚至中年妇女都目不转睛地看着她那件礼服，有的妇女还特意走过去打听这件礼服是从哪里买到的。这位经理看在眼里，灵机一动，觉得赚钱的机会来了。

当时已是12月18日，离圣诞节仅一周时间，圣诞节礼服在这段时间一定是热门货，在一个火车上就有那么多妇女喜欢那位女郎的金装圣诞节礼服，推而广之，整个美国该是多么庞大的市场！于是他非常礼貌地向那位女郎提出拍张照片作为纪念的请求，那位女郎欣然应承。拍完照片后，那位经理便中途下车，向公司发出传真电报，要求公司务必在12月23日前向市场推出一万套这种服装。

曼尔登公司接到经理的传真电报后，立即召集公司的设计师，按传真过来的服装照片式样进行设计，并于当晚23点25分向所属的服装加工厂下达投料生产指令，以最快的速度日夜加班，生产出一万套“圣诞节金装女郎礼服”。

12月22日下午两点，一万套“圣诞节金装女郎礼服”同时出现在曼尔登公司的几个铺面，立即引起妇女们的兴趣。她们争先恐后地购买，到12月25日下午4点，一万套礼服除了留下两套作为公司保留的样品、一套赠给火车上的那位女郎外，全部销售一空，公司净赚100万美元。

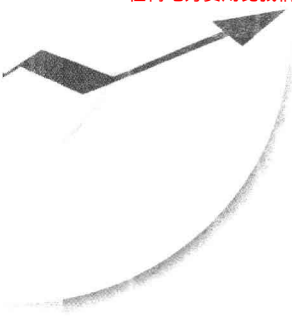
“圣诞节金装女郎礼服”成功的经验说明，要想成功，必须善于观察日常生活，捕捉和利用各种信息，从而发掘机遇。

也许你会说：“是的，我也知道信息很重要，可我不是间谍，怎么可能搜集到信息呢？”其实，你错了。用你的两眼、两耳和一张嘴巴，也是能得到重要信息的。你的朋友、你的竞争对手、报纸、杂志、广播电视……都会有大量信息随时随地提供给你参考；食堂、酒会、舞会、咖啡屋……都能成为信息的源泉。生活中处处充满信息，善于观察生活的人，总能找到成功的机遇。

只靠“经验”前进的时代早已不复存在。科学愈来愈统治着人类的行为，对信息的分析，无疑更应划入科学的范畴。当今世界上每一家顶级的集团、公司都必须花费大量的人力、物力、财力，用于搜集、分析、处理市场动态，从中捕捉任何有利于本集团、本公司的信息。所以说，对机遇的“把握”，并不是在瞬间完成的，而是要依靠对信息的科学分析来获得。

底线·哲·语

生活中处处充满信息，善于观察生活的人，总能找到成功的机遇。
我们要留心各种信息，从中捕捉机会，从而为成功做好准备。



转移焦点，变换角度解决问题

生活中，学会变通，懂得思考，才会有“柳暗花明又一村”的惊喜。事实也一再证明，看似极其困难的事情，只要我们用心去寻找方法，必定会有所突破。

委内瑞拉人拉菲尔·杜德拉也正是凭借这种不断变通而发迹的。在不到20年的时间里，他就建立了投资额达10亿美元的事业。

在20世纪60年代中期，杜德拉在委内瑞拉的首都拥有一家很小的玻璃制造公司。可是，他并不满足于干这个行当，他学过石油工程，他认为石油是个赚大钱和更能施展自己才干的行业，他一心想跻身于石油界。

有一天，他从朋友那里得到一则信息，说是阿根廷打算从国际市场上采购价值2000万美元的丁烷气。得此信息，他充满了希望，认为跻身于石油界的良机已到，于是立即前往阿根廷活动，想争取到这笔合同。

去后，他才知道早已有英国石油公司和壳牌石油公司两个老牌大企业在频繁活动了。这是两家十分难对付的竞争对手，更何况自己对经营石油业并不熟悉，资本又并不雄厚，要成交这笔生意难度很大。但他并没有就此罢休，他决定采取变通的迂回战术。

一天，他从一个朋友处了解到阿根廷的牛肉过剩，急于找门路出口外销。他灵机一动，感到幸运之神到来了，这等于给他提供了同英国石油公司及壳牌公司同等竞争的机会，对此他充满了必胜的信心。

他旋即去找阿根廷政府。当时他虽然还没有掌握丁烷气，但他确信自己能够弄到，他对阿根廷政府说：“如果你们向我买2000万美元的丁烷气，我便买你2000万美元的牛肉。”当时，阿根廷政府想赶紧把牛肉推销出去，便把购买丁烷气的投标给了杜德拉，他终于战胜了两个强大的竞争对手。

投标争取到后，他立即筹办丁烷气。他随即飞往西班牙。当时西班牙有一家大船厂，由于缺少订货而濒临倒闭。西班牙政府对这家船厂的命运十分关切，想挽救这家船厂。

这对杜德拉来说，又是一个好机会。他便去找西班牙政府商谈，杜德拉说：“假如你们向我买2000万美元的牛肉，我便向你们的船厂订制一艘价值2000万美元的超级油轮。”西班牙政府官员对此求之不得，当即拍板成交，马上通过西班牙驻阿根廷使馆，与阿根廷政府联络，请阿根廷政府将杜德拉所订购的2000万美元的牛肉直接运到西班牙来。

杜德拉把2000万美元的牛肉转销出去之后，继续寻找丁烷气。他到了美国费城，找到太阳石油公司，他对太阳石油公司说：“如果你们能出2000万美元租用我这条油轮，我就向你们购买2000万美元的丁烷气。”太阳石油公司接受了杜德拉的建议。从此，他便打进了石油业，实现了跻身于石油界的愿望。经过苦心经营，他终于成为委内瑞拉石油界的巨子。

杜德拉是具有大智慧、大胆魄的商业奇才。这样的人能够在困境中变通地寻找方法、创造机会，将难题转化为有利的条件，从而使自己脱颖而出。美国一位著名的商业人士在总结自己的成功经验时说，他的成功就在于他善于变通，他能根据不同的困难，采取不同的方法，最终克服困难。

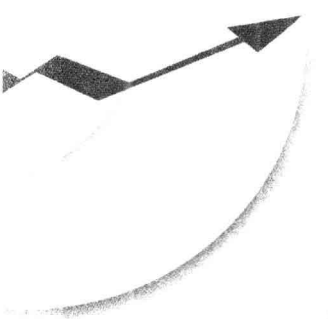
世上的事，常常是风云突变，叫人难以把握。我们很难知

► 生活中，学会变通，懂得思考，才会有“柳暗花明又一村”的惊喜。事实也一再证明，看似极其困难的事情，只要我们用心去寻找方法，必定会有所突破。

道未来是什么样子，很难知道明天我们将面临什么困难，因此也就经常陷入进退两难的困境。为了在困境中作出明智的决策，为了在生活中过得顺心，我们就要适时转移焦点，懂得应变的学问，要根据实际情况合理安排。只有做到了以变应变，才能让自己有更大的发展。

底线·哲·语

为了在困境中作出明智的决策，为了在生活中过得顺心，我们就要适时转移焦点，懂得应变的学问，要根据实际情况合理安排。只有做到了以变应变，才能让自己有更大的发展。



欢迎工作中的坏消息

大多数企业都有一条不成文的规则，即最大限度地掩饰企业竞争上的劣势。但是，对于公司来说，一个人都知道但又不说的威胁，远比一个被明确暴露出来的威胁要有害得多。公司也像人一样，会因为心存秘密而心烦意乱。

一本写于4世纪之前的日本武士指南《五环书》，建议武士们在战斗开始之前，尽可能真切地想象自己在战斗中死亡。由于事先有了“死亡”的体验，就没有什么可畏惧的了，这样，武士才能忘我地战斗。这也许很有趣——当你面对着可能时，事情反而变得不太可能了。

在微软公司有这样一条规定：任何在软件中出现的漏洞必须马上纠正过来。这条规则也同样适用于微软的内部管理上。在盖茨的影响下，公司建立了有效的反馈机制来确保每件事都在不断改进之中。

公司也十分重视从过去的错误中汲取教训。“我曾有本备忘录，我每年都对它做更新。上面记载了‘微软的十大错误’，我尽量让这些错误看上去耸人听闻。只有这样，人们在谈到微软的未来时才不至于重蹈覆辙。”盖茨说道。

在微软，盖茨还建立了同事之间互相提供反馈意见的机制。他十分热衷于建立“回馈圈”，这渗透到微软日常处理的每一项工作上。

正如世界上其他主要的计算机公司一样，微软也有自己非常复杂的电子基础设施。公司的每个员工都可以通过电子邮件方式与别人交流，这其中也包括盖茨。

“在这个错综复杂的产业里，形势瞬息万变，我们必须不断调整我们的航向，所以我们必须建立起有效的‘反馈圈’。”盖茨说道，“我们的电子邮件系统可以让人们不分等级地自由交流信息，通过电子邮件，人们在48小时内就可以知道所出现的问题了。”

盖茨本人以及时地回复微软任何员工的电子邮件而著名，人们传言说一位失宠的高级管理人员遭到解职，就是因为没有及时地处理他的电子邮件。

微软的“回馈圈”使市场上的各种危机和微软产品的各种缺陷能够在第一时间被发现和解决，这种正视危机的企业文化也是微软帝国能够常青的秘诀。

《史记·扁鹊仓公列传》中有一个小故事：

扁鹊是战国时的名医。有一天，扁鹊去见蔡桓公，说：“大王，您有病了，病只在皮肤里，赶快医治吧。”蔡桓公说：“不用治，我没有病！”十天以后，扁鹊来见桓公，说：“大王，您的病已经到了肌肉里，再不医治就会加重！”桓公听了很不高兴。过了十多天，扁鹊见到蔡桓公，又说：“大王，您的病已经发展到肠胃，再不治就危险了！”桓公仍然不理，而且愈加生气。又过了十多天，扁鹊来见蔡桓公，看了几眼，转身就跑。桓公觉得奇怪，派人追问。扁鹊回答：“一个人生了病，病在皮肤、肌肉、肠胃的时候，都有办法医治好，但是病到骨髓就没有办法了。现在，大王的病，已经发展到骨髓，我没有办法医治了。”五天以后，蔡桓公遍身疼痛，派人去请扁鹊，扁鹊知道他的病已无法医治，早就跑到秦国躲起来了。蔡桓公最后病死了。

这个故事就是成语“讳疾忌医”的由来。由于害怕疾病，最后发展成不愿意看医生，其实这也是一种逃避危机的心理，这样不仅无助于危机的解决，反而会一味地放纵危机蔓延、滋长，最后达到无可救药的地步。

在第二次世界大战期间，邱吉尔担心自己富有传奇的个性会妨碍下属向他传递坏消息，因此他在指挥系统之外设立了一个独立的部门——统计办公室，其主要职能就是向他提供最严酷、最不加修饰的事实。

国际奥委会主席萨马兰奇也是一个闻过则喜的领导者。在“中国-西班牙论坛”成立推介会上有过这样一番情形：由于年龄和过度操劳的原因，萨马兰奇的听力虽然大不如前，但仍然是侧耳倾听各位发言，还不时地做着记录。虽然听力不济，萨马兰奇仍然很重视对周围信息的搜集，特别是对奥委会的一些反对意见。

作为一个企业的领导者也应该如此，不仅要欢迎坏消息，并且还要主动倾听不同的意见。如果企业内人人都是一面镜子，那么企业内部的危机根苗便无处藏身了。很多企业都应当专门设置一个部门用来搜集各种“坏”消息，并且指定专人负责提出反面意见，集思广益，这样才能避免企业危机的潜滋暗长。比如前面提到微软公司的“回馈圈”就是一个很好的例子。

当然，企业经营者要时时让每个员工有注意危机警讯的习惯，并不难做到。一个人刚到一个企业工作时，他的警觉性很高，会指出许多在运作上或经营上自己觉得不对的地方，但一段时间后这种警觉性和危机感就会消失，为什么呢？并不是因为他觉得安全就松懈了，而是他提出来的“异见”，很容易就被同仁或主管所否决，一两次后，他就会和大家一样，视警讯为正常。

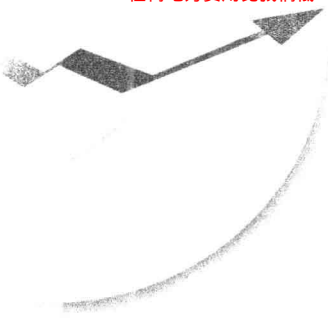
胡适先生有一首白话诗《老鸦》：

我大清早起，
站在人家屋角上哑哑的啼。
人家讨厌我，说我不吉利；——
我不能呢呢喃喃讨人家的欢喜！

而一个公司里面就是需要多几只“乌鸦”，这样才会发现经营上的盲点。
老鸦虽然叫得令人讨厌，但是总比酿成巨灾后再亡羊补牢来得好。

底线哲语

对于公司来说，一个人人都知道但又不说的威胁，远比一个被明确暴露出来的威胁要有害得多。作为一个企业的领导者，不仅要欢迎坏消息，并且还要主动倾听不同的意见。如果企业内人人都是一面镜子，那么企业内部的危机根苗便无处藏身了。



超前意识，在变化中抢占先机

现代企业的成功不仅依赖于科技和管理上的创新，更依赖于决策者英明的远见和科学的预测，“好的开始是成功的一半”，说明成功取决于一个好的开始。好的开始又源自充分的准备，充分的准备又来自详细的规划，详细的规划又来自前瞻性。一个具有前瞻性眼光的人，不仅能够化解生存危机，而且还能够不断的变化中抢占先机、赢得主动。

有两个国家的部队在沙漠上展开了历时一个多月的拉锯战。一个月下来，双方士兵都疲惫不堪。

一天，双方的指挥官同时接到上级的命令——争取一个荒废已久却具有战略价值的碉堡。

军机刻不容缓，在战场上，时间就是生命。两军指挥官立即命令部队向碉堡进发。他们与碉堡的距离相同，他们的部队也是同样的疲惫，根本不可能以指挥官所命令的速度进发。

甲军的指挥官下令：每次停下来休息，只准10分钟，到时间立即前进。对体力不支的人不必扶持也不必急救，免得影响进程。

乙军指挥官下令：坚持到底！一刻也不能休息。为了减轻负担，除了水壶和武器，其余东西一律扔掉，甚至连干粮也不

► 一个具有前瞻性眼光的人，不仅能够化解生存危机，而且还能够在不断的变化中抢占先机、赢得主动。

许带。如果有停下的，一律视为违抗军命，就地枪决！

甲军出发时300人，到达碉堡的有200人。乙军出发时也是300人，但到碉堡时只剩100人。但是一阵枪响后，包括指挥官在内，甲军全死在了碉堡附近。

为什么结果是这样？原来，乙军早到了10分钟，先架好了机枪等着甲军。

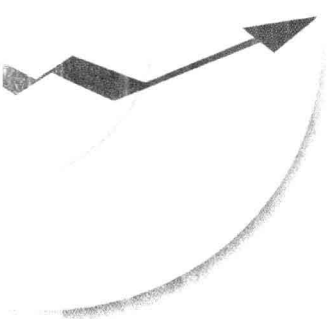
在优胜劣汰的市场经济体系里，今天的胜利者，很可能成为明天的失败者。经营者必须时刻保持危机意识，对那些可能出现的不利因素，有前瞻性的认识，并制定出应对策略，做到未雨绸缪。

台塑的创办人、被誉为台湾“经营之神”的王永庆认为，不论做任何事情，若能抢占先机，先发制人，就算是多了一分胜算。而作为企业的负责人，也必须时刻把触角伸出表面，吸收时代的感觉。

多思考未来，才能看清方向、把握商机。不管是企业还是个人，要生存，要具有市场竞争能力，其关键就是要能够把握先机，快人一步。这就要求我们要比竞争对手更迅速地掌握未来的动态、未来的资讯、未来的走向。要知道，前瞻性思维已经成为决定我们成败的最关键因素。

底线哲学

多思考未来，才能看清方向，把握商机。不管是企业还是个人，要生存，要具有市场竞争能力，其关键就是要能够把握先机，快人一步。这就要求我们要比竞争对手更迅速地掌握未来的动态、未来的资讯、未来的走向。



对待机会，要敢于搏一把

机会很稀少很宝贵，并且稍纵即逝，有时候一个机会甚至可以改变一个人的命运，因此，当机会到临的时刻，一定要牢牢地把它抓在手里，不给它任何逃跑的可能。

正如阳光会照到每个人身上一样，上天给予每个人的机遇都是均等的，关键在于你能否抓住。但是很多机会，却有不少人轻易地放弃，而后不停地叹息，寻找各种借口，怨天尤人。错过机会是最大的失误，抓住机会是最大的成功，实现机会就是最大的快乐！要想获得命运的垂青，你就得在机会来临时敢于搏一把。

“钢铁大王”卡内基是世界著名的亿万富翁，是美国近代企业史上最有影响力的人物之一。人们谈论起美国最富有的大财阀，总是把卡内基的名字和“汽车大王”福特、“石油大王”洛克菲勒的名字列在一起。卡内基正是因为果断地抓住了时机，才使自己的事业从小变大、由弱变强的。

1860年前后，卡内基在宾夕法尼亚铁路公司工作期间，开始进行股票投资。

一天，宾夕法尼亚铁路公司西部管理局局长斯考特突然问他：“喂，卡内基，你能筹到500美元吗？”

卡内基面露难色，十分尴尬。因为他父亲刚刚过世，为支付丧葬费和医疗费，他全部的积蓄只剩下50美元。

斯考特见他困窘的样子，便说：“我的一位朋友过世后，他太太将亚当

斯快运公司的股份卖给了友人的女儿。现在这位女子急需用钱，想转让10股股票，价值500美元，红利是每股1美元……”

“这么大一笔钱，我筹不出来。”卡内基一脸无奈的样子。

“那好，我先替你垫上，无论如何也要把它买下来。”斯考特坚持让他做成这笔生意。

第二天，斯考特却犹豫起来，他对卡内基说：“对不起，人家非600美元不卖。你还要吗？”

卡内基却一反昨日的暧昧，坚定地说：“要，我一定要。请代我先付600美元！”由于斯考特昨天对他的坚决支持，他的自信心逐渐坚定起来，他决定“赌”一把。

卡内基用借据和股票作担保，写了一张600美元的借据，半年利息10美元，交给了斯考特。

半年后，卡内基和母亲节衣缩食，不仅向亲戚们借高利贷，而且以房子作抵押，千方百计，总算还清了债务。

不久，一封装有10美元红利支票的信寄到了卡内基手中，他将其交给斯考特作为利息。卡内基像完成了一项伟大的事业一样，心中充满着成就感。

一个偶然的機會，一位名叫伍德拉夫的设计师找到卡内基。他设计制作了一个卧铺车模型。这种卧铺车可方便旅客夜间旅行，构思奇特新颖，在当时是比较先进的车型。卡内基把他请到斯考特的办公室，斯考特看到伍德拉夫设计制作的卧铺车模型，非常感兴趣，双方当即就达成了交易。

伍德拉夫说：“如果你们准备制造，请付给我设计费和专利使用费。”

斯考特爽快地答应了他的要求：“好的，请快点制造出两节车厢。”

走出斯考特的办公室后，伍德拉夫游说卡内基说：“卡内基先生，有没有意向合伙做这笔生意？我打算开一家卧铺车车厢制造公司，您出12.5%的资金……要您马上拿出12.5%的资金，或许有些困难。第一次只要您付217.5美元，第二年再按同等比例付款。也就是说，随着订货的扩大，再增加投资金额……”

卡内基非常想试试，心里充满了想干一番大事业的冲动。他走访了匹兹堡银行，申请贷款。银行行长对他的计划很感兴趣，他对卡内基说：“这是一项值得投资的事业，我们愿意贷款给你。如果你将来赚了大钱，一定要存入我们银行。”

试投产后，卧铺车厢的订单非常多，许多铁路公司都关注这一新车型。卡内基的这次投资获得了成功，一年之间，他投入的217.5美元为自己带来不下5000美元的红利。

后来，卡内基被提升为匹兹堡铁路管理局局长，他与创办匹兹堡铁路工厂的柯尔曼共同出资4万美元买下了斯陶利农场。这是一个盛产石油的地方。他不停地运送石油，等油价上涨时再高价卖出。1年后，卡内基分到100万美元的现金红利，3年后更是高达500万美元。

后来，29岁的卡内基又把目光投向了钢铁业。“美洲大陆现在是铁路时代、钢铁时代，需要建造铁桥、火车头和钢轨，钢铁是一本万利的。”卡内基准确地预见到钢铁业发展的大好前景，他毅然辞职，带着如何实现自己理想的思考，渡过大西洋到伦敦去考察钢铁业。这是他事业上的一次飞跃。他买下了道兹工程师兄弟的钢铁制造专利。他在给弟弟汤姆的信中说：“我和乔治一同参观了钢铁的最新制法，这种新方法会给今后的铁轨制造带来革命。我已经和道兹兄弟签约买下了美国的专利，这项专利的价值至少值5000磅黄金。”

随着经济的迅猛发展，对钢铁的需求大增，卡内基抓住良机，全力以赴地大干起来，他把自己全部的财富和精力都投向了钢铁业。他斥资35万美元在匹兹堡南部建立起一座现代化的钢铁厂。仅仅过了半年，他的资产就翻了几番，成为美国几位最大的富翁之一。

卡内基在与同行的竞争中也是一个天才，他眼睛紧紧盯住自己的对手，不失时机地以强击弱，逐步建立起自己对钢铁业的垄断。他注意到一家名叫狄克仙的钢铁公司。这家公司所发明的铁轨制造方法，在全美处于领先地位。由于工人罢工，这家公司危机重重，濒临破产。

“如果买下狄克仙公司的话，垄断全国的铁轨市场就不会再是梦想了。”

董事长弗里克对卡内基说。

卡内基早有此意，现在机会已到，他想的是出多少钱的问题。他要弗里克先开价60万美元与狄克仙公司谈判，结果遭到对方公司的拒绝。

这时，突然传来一条令人震惊的消息：“不知是谁向铁路公司散发了奇怪的传单，说狄克仙公司的铁轨材质缺乏均一性，是有缺陷的产品。”这样一来，狄克仙公司极为被动，迫不得已以100万美元的低价忍痛卖给了卡内基。

后来，狄克仙公司更名为卡内基钢铁公司。这家公司几乎垄断了美国的钢铁市场，成为世界上几个最大的钢铁公司之一。

罗曼·罗兰说：“如果一个人错过机会，多半不是因为机会没有到来，而是因为他等待机会却没有看到机会的来临，当看到机会时，并没有伸手抓住它！”

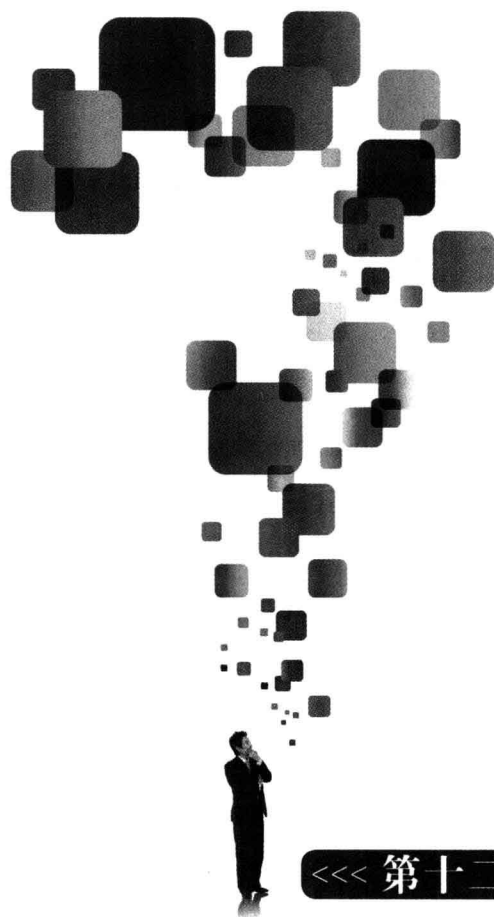
在人生过程中，在商业活动中，对机遇的把握甚至完全可以决定你一生的转折和事业的成败。你只有一个选择：努力抓住每一个转折的机会，哪怕那种机会只有万分之一。

美国人有一句谚语：通往失败的路上，处处是错失了机会、坐待幸运从前门进来的人，这些人恰恰忽略了从后窗进入的机会。

往往就在几分钟之间，胜利与溃逃、成功与失败就转手易人。处于职场竞争中的你，也要用自己的判断力作出果断的抉择，抓住稍纵即逝的机会，才能成为职场中的强者。

底线哲语

上天给予每个人的机遇都是均等的，关键在于你能否抓住。当机会来临的时刻一定要牢牢地把它抓在手里，不给它任何逃跑的可能。



<<< 第十二章

接受疑虑，但要积极行动

人的战胜挫折的力量是无穷的。如果你懂得适时采取积极的行动，你就会发现，原来挫折并不像我们想象的那么顽强，我们有足够的力量可以战胜它。



不要等到成功的概率达到 100%时才去做

生活中，为了作出正确的决策，人们总是习惯于收集尽可能多的对自己最有利的信息，然后才敢作出选择。可是，这样就出现了一个问题：当人们把自己所需要的全部信息收集全了，机会却错过了，于是人们开始后悔。为了让自己减少抉择的后悔，在这里我们不妨学习用概率论的眼光看问题。

在大多数情况下，我们都没必要认为某种选择的成功概率一定是100%或0，但是要学会分析一件事情“可改变的概率”或“可能发生的概率”。对于发生概率小的事件，在做之前一定要有失败的心理准备。另一方面，我们也不要等到事情成功的概率达到100%时才去做，因为这时即便做成了，也没有什么值得骄傲的。

一位三十出头的女子，是一家皮尔·卡丹专卖店的老板。她来自贫穷的山区，大学毕业后放弃了回家乡工作的机会，毅然留在省城，当过记者，摆过地摊，开过服装店。

一次偶然的机会，她认识了一位皮尔·卡丹代理商，信心百倍的她东挪西借地筹款，在省城闹市区租了个门面，撑起了一个专卖店。创业之初，她吃住都在店里，为了付那里昂贵的租金，她有时一顿饭只用一块大饼充饥。她热情周到的服务终于让专卖店里有了络绎不绝的顾客，生意红火了，她没下过一次饭店，未买过时尚衣服，仍过着节俭的生活，渐渐地，她口袋里的钱像滚雪球

一样一天天多起来。

一年前，她把左右邻店兼并过来，同时还招聘了6名员工。

已成款姐的她不无真诚地说：“都市里到处都能掘到黄金，关键是你要选择好自己的生活方式，如果你觉得自己现在命运不济，那你就应当改变一下目前的生活方式，而不应当整日只知道哀叹命运不济。”

其实，只要细心地观察一下四周，你就会发现，在都市的各个角落，确实生活着生命力很旺盛的乡下人，在高高的脚手架下、在酒店、在商场、在快餐店、在书摊……他们从事着或复杂或简单的工作，以乡下人的勤劳与质朴，以乡下人顽强的生存能力，挤进了钢筋水泥混凝土构筑的城堡，开拓一块哪怕是极小的天地，并且有滋有味地活着；而那些一生下来就有了城市户口的城里人，在失去了铁饭碗之时，却连一条求生存的路也找不到，比起进军都市的乡下人，一些城里人已经输了，并且输得很惨。

我们唯有不断拓展生存空间，谋求适合自己的发展方式，不断地“刷新”自己，才有可能处变不惊，才可以在繁华落尽后重新镀亮人生。

敢于冒险的人并不多，而这不多的敢于冒险的人数和财富场上成功者的人数，恰好成正比。

李晓华是我国改革开放政策造就的第一代富人中的一个。他从卖冷饮起步，到成为千万巨富，这其中有很多故事。李晓华真正跨进巨富行列的机遇，是他走了一步险棋，抓住了那条有价值的信息所带来的机会。

► 我们唯有不断拓展生存空间，谋求适合自己的发展方式，不断地“刷新”自己，才有可能处变不惊，才可以在繁华落尽后重新镀亮人生。

当年马来西亚要筹建一条高速公路，对外公开招标，政策优惠，但无人问津，这其中当然有原因了。所要筹建的路不长，而且车流量也不大，在常人看来毫无利益可图。

李晓华赴马来西亚考察时得到一个信息：离公路不远的地方发现了一个大油田，储量十分丰富，只不过这最后的确认工作尚未完成，这条重大新闻没有正式公布。

当时，对于那条公路招标，人们议论纷纷，但其中不利的信息很多。单就这条信息而言，并不能轻易看出真假。

李晓华心里明白这条信息的价值，他认为，如果油田正式开采，那这条公路的车流量可想而知，这块地皮的价值也将直线上升。经过周密筹划，他决定冒一回险。他投入全部资金，又以房子等财产作抵押从银行贷款，筹齐3000万元拿下了这个项目。

李晓华的这一举动，等于用身家性命做赌注。多年的积蓄分文未剩不说，房子等财产又全部拿去抵押。如果贷款到期，还不上又会怎样呢？李晓华想都不敢想，但他又不能不想，毕竟贷款期限只有半年，到期必须还本付息，如果这段时间内公路出不了手，贷款又怎能还得上呢？到那时李晓华只有跳楼了。

财产抵押后，因为没有钱，他经常吃盒饭或方便面，到外谈业务往往坐经济舱，不敢打车，坐六毛钱的三轮车。生活已经够苦了，但还有更可怕的精神上的压力和折磨，他每天看电视、看报纸，盼着新闻早点发布。

李晓华在痛苦中熬过了整整5个月，但那边还没有动静，李晓华的精神几乎崩溃，甚至开始考虑“后事”。又过了16天，当他拿起报纸时发现他梦寐以求的消息终于公布了，这个堂堂的男子汉竟然激动得流出了眼泪。

在富人们的经商发迹史中，像李晓华这样的例子可以说是比比皆是。机遇总是垂青于有准备的人，如果做事优柔寡断，前怕狼后怕虎，是很难抓住机会的。

“世界上没有免费的午餐”，任何人辉煌的背后都有鲜为人知的困难，成

功人士在奋斗的路上，都难免会走上几步险棋。但只要自己头脑中的观念明确，走几步险棋又何妨？

底线哲语

“世界上没有免费的午餐”，任何人辉煌的背后都有鲜为人知的困难，成功人士的奋斗路上，都难免会走上几步险棋。但只要自己头脑中的观念明确，走几步险棋又何妨？

根据目标和价值做决定， 而不是当前的感受

有些人喜欢凭借自己的感受做决定，结果自己认为确定无疑的却错了，自己认为肯定错了的却对了。为什么会这样？这主要是因为人的感受也就是人的感觉并不是百分之百可靠的，要避免决定失误，我们就要根据自己的目标和价值作出决定。

所谓根据目标和价值作出决定，实际上就是我们在做决定的时候，要考虑我们所要付出的成本。如果成本远远小于收益，那么这件事情最好不要做。

一位博士讲了这样一件事：小学读书时，家里很穷，甚至两元钱的学费都很难付得起。有一次母亲为奖励他考试得了第一名，给了他五毛钱零花钱，他非常高兴，但很快就有些犯愁：这五毛钱该如何花呢？应该买练习本吗？能买一个，因为他的练习本已快用完了。但学校边上卖的三毛钱一个的烧饼对他的诱惑力也不小。有一次同桌小伙伴让他咬了一小口，那味道非常之好，他当时想，哪天有钱时一定要吃个够。但显然，他无法同时实现两个愿望，二者只能择其一。在反复权衡了两天后，他最后的选择是：花两毛钱买了一张白纸，裁订成一个小练习本；剩下的三毛钱则买了一个烧饼。

可以说，这五毛钱花得很值。其实，这位博士小时候面对的“五毛钱如何花”也是一种“成本 - 收益”问题。当然，他最后的选择是：投入了五毛钱的

成本，得到的收益是既满足了学习的需要，又满足了解馋的需要。

“成本 - 收益”分析的特征是：自利性、经济性、计算性。具体来说，“成本 - 收益”分析追求的效用是行为者自己的效用，不是他人的效用；行为者具有自利的动机，总是试图在经济活动中以最少的投入获得最大的收益；“成本 - 收益”分析蕴含着一种量入为出的计算理性，成本收益的计算特性是达到经济性的必要手段。

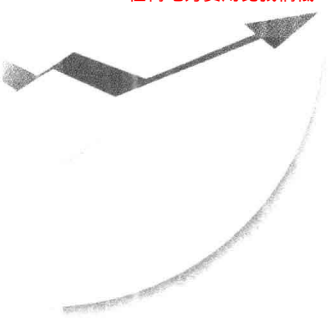
在经济生活中，成本是为达到一定目的而付出或应付出资源的价值牺牲，它可用货币单位加以计量，几乎任何成本都是可以用金钱来衡量的。因为我们都是理性的经济人，所以在做任何事情的时候，都要看付出多少成本和获得多少收益。而要获得收益，就必须进行成本与收益的分析，如果成本大于收益，一般都是不会去做的。

举个简单的例子，比如说你打算开一家服装店，在计算成本时，你可能会考虑到店面的房租、进货的费用、借款的利息、付给雇员的工资、水电费、税金等，在扣除这些费用之后，你认为自己还会赚到钱。但这样的计算是不完全的：你漏掉了自己的工资、你垫付的资金的利息、还有开服装店的机会成本等。把这些成本也考虑在内，如果收益大于成本，开服装店就是值得的。

现实生活中，人们虽然都知道成本效益的概念，却经常忽视从成本收益的角度也就是价值的角度看问题。在现实生活中，付出成本太大而收益较小的“非理性人”比比皆是，这不能不引起我们的反思了。

底线哲语

人的感觉并不是百分之百可靠的，要更大程度地避免决定失误，我们就要考虑我们所要付出的成本，根据自己的目标 and 价值作出决定。如果成本远远小于收益，那么这件事情最好不要做。



不要让怀疑的能量抵消梦想成真的动力

一个人的自信、勇气常常能够产生无穷的能量，激发着他充分挖掘自身的潜力，义无反顾地朝着自己的梦想奋斗；反之，如果对自身持怀疑、否定的态度，也就抵消了自己挑战困难的勇气，消磨掉了自信，最终也就失去了让梦想成真的机会。

世界著名的走钢索的选手卡尔·华伦达曾说：“在钢索上才是我真正的人生，其他的都只是等待。”他总是以这种非常有信心的态度来走钢索，每一次都非常成功。

但是1978年，他在波多黎各表演时，从25米高的钢索上掉下来摔死了，令人不可思议。后来他的太太说出了原因。在表演前的3个月，华伦达开始怀疑自己“这次可能掉下来”。他时常问太太：“万一掉下去怎么办？”他花了很多精力以避免掉下来，而不是在走钢索，结果失败了。

可见，当华伦达过分担心自己会失败的时候，这种心态已经占据了他的脑海，他把精力都集中在如何避免失败，以及失败后事情如何处理上来，导致自己无法正确面对走钢索的事情。在事情尚未发生的时候，他已经在自己的内心里开始“制造”失败，结果就会使自己距离失败越来越近，而距离成功越走越远，过分地怀疑自己，最终酿成了梦想破碎的苦果。

攻读英语专业研究生的王同，在学校期间学习非常认真刻苦，学习成绩几乎每次都是名列第一，他过硬的专业水平得到了同学、老师的一致认可。研究生毕业后，王同如愿以偿地应聘到一家外文报社工作。

由于他毕业于名牌大学而且成绩非常优秀，因此在王同刚开始入职的时候，单位的领导就对他寄予了很大的期望，安排他专门从事英语的口译工作。起初，几家国外的报社前来单位交流、洽谈业务，领导安排王同进行翻译。没想到，他的表现让大家颇为失望。在会议刚开始的时候，平时稳健、从容的他居然手忙脚乱，说话都语无伦次，甚至头上都冒出汗来了。领导看他非常紧张的样子，以为他身体不舒服，就安排他休息，请别的同事代劳。后来，又遇到两三次这样的场面，同事们也颇为怀疑他的能力，都在暗自嘀咕他的专业水平是否属实。领导私下里悄悄地和学校的老师进行核实，老师们一致证实他的水平。领导找他推心置腹地谈话，希望能够发现问题的所在。

原来，王同在工作后，为自己定下了很大的目标，希望自己每件事都能够做得完美无缺。而另一方面，一到关键的时候，他总是无法控制地怀疑自己的能力，明明完全有能力处理的事情，却紧张得要命。尤其是在遇到单位里的几次重要安排时，他希望能够一展才华，可是却又总是在怀疑自己是否能够胜任，不断在内心里强化这个念头，结果事情是越来越糟。

王同过硬的英语实力是无可否认的，却难以胜任重要场合的口译任务，原因就在于他过分地怀疑自己的能力。对于刚刚研究生毕业的他来说，为自己定下来奋斗的目标原本是无可厚非的；但是，另一方面，他又没有学会自我心理调适，越是对

► 一个人的自信、勇气常常能够产生无穷的能量，激发着他充分挖掘自身的潜力，义无反顾地朝着自己的梦想奋斗。

自己在关键场合的表现寄予很高的期望，就越容易没有自信，反倒怀疑自己的能力能否胜任。

一个人的能量总是有限的。如果将自己的能量都耗费在怀疑自己、否定自己上，就把实现自己梦想的可能毁灭了。做任何事，都不要在心里“制造”失败。一个人想着成功，就可能成功；想的尽是失败，就会失败。成功产生在那些有了成功意识的人身上，失败降临于那些不自觉地让自己产生失败的人身上。只要踏踏实实地用自己的行动把有可能出现的瑕疵或者困难、障碍一一克服，我们就能让自己的梦想成为现实。

底线哲语

一个人的能量总是有限的。如果将自己的能量都耗费在怀疑自己、否定自己上，就把实现自己梦想的可能毁灭了。做任何事，不要在心里“制造”失败，我们都要想到成功，要想办法把“一定会失败”的意念排除掉。



情愿承受错误决定带来的损失

池塘，因不敢穿透围堤，渐渐腐臭了自己；早春的花，因不敢首先开放，而枯萎了心房。戴罩的灯火，也只能把眼前的一寸照亮；古代的女子在裹出了畸形美的“三寸金莲”的同时，也裹住了前行的脚步。循规蹈矩，也意味着给自己一个标尺来规划自己，结果，只有望着前行者的背影感慨。

中国现代著名国画大师李可染曾这样说：踩着前人的脚印前进，最佳结果也只能是“亚军”。保守的人，他们只能跟在别人的身后，唯唯诺诺，没有突破。

思想保守的人，心不敢乱想，脚不敢乱走，手不敢乱做，凡事小心翼翼、中规中矩，虽然办事稳妥，但也不会有创造力，不懂得如何创造性地完成任务，也就不可能将工作做到卓越。当遇到事情时，保守的人固守着老经验不放手，可事后，他们又悔恨地感叹：都是老经验害了自己。

那一次，他所在的远洋海轮不幸触礁，沉没在汪洋大海里。船上包括他在内的9位船员拼死登上一座孤岛，才暂时得以幸存下来。

但接下来的情形更加糟糕。岛上除了石头，还是石头，没有任何可以用来充饥的东西。更为要命的是，在烈日的暴晒下，每个人都口渴得冒烟，水成了最珍贵的东西。

尽管四周都是水——海水，可谁都知道，海水又苦又涩又咸，饮用过后反而会更加口渴，最终会因严重脱水而死亡。现在9个人唯一的生存希望是老天

爷下雨或过往船只发现他们。等啊等，没有任何下雨的迹象，天际除了海水还是一望无边的海水，没有任何船只经过这个死一般寂静的岛。渐渐地，他们支撑不下去了。

其他8名船员相继渴死，只剩下他一个。饥渴、恐惧、绝望环绕在他的四周，当他也快要渴死的时候，他实在忍受不住，跳进海水里，“咕嘟咕嘟”地喝了一肚子海水。他喝完海水，一点儿也觉不出海水的苦涩味，相反觉得这海水非常甘甜，非常解渴。他想也许这是自己死前的幻觉，便静静地躺在岛上，等着死神的降临。

他睡了一觉，醒来后发现自己还活着，感到非常奇怪，于是他每天靠喝海水度日，终于等来了过往的船只。

他得以生还后，大家都很奇怪这片海水为什么是甘甜的可饮用水，后来有关专家化验岛上的海水发现，这片海下有一口地下泉。由于地下泉水的不断翻涌，所以，这儿的海水实际上是可口的泉水。

“海水是咸的，根本不能饮用”，这是基本的常识，因此8名船员被渴死了。追根究底，还是他们保守的思想害死了他们。而第9名船员在求救无望的生死之际，颠覆了传统的老经验，作出了异于常人的举动，而正是这一举动使他找到了一线生存的希望。

这个故事告诉我们：一味恪守着老经验，等待自己的一定是失败和失望。而具有创新思维的人不愿死守传统，不愿盲从他人，凡事喜欢自己动脑筋，喜欢有自己的独立见解。他们思想开放，不拘小节，他们情愿承受错误决定带来的损失，因此，具有创新思维的人脑瓜活、办法多，最能创造出好成绩。

在过去，保守或许和怯懦者追求的安稳联系在一起，也曾被人们吹捧为安全的象征，但在当今的世界，把保守主义当作信仰的人，只会因循守旧，跟着别人走路，他们是很难作出不凡的成绩的。

美国《未来学家》杂志上有这样一句话：“竞争优势的秘密是创新，这在现在比历史上的任何时候都更加突出。创造力对于创新是非常必要的，公司文

化应该提倡创造力，然后将其转变成创新，而这种创新将导致竞争的成功。”这是被现代市场经济体认可的一条真理，保守主义已经成了削弱创新的阻力，现在社会需要的是那些敢于解放自己、不把保守当信仰的人。

人类的每一次进步，都是对先前保守的舍弃：哥白尼舍弃了统治古希腊很久的“地心说”，才在《天体运行论》中阐明了“日心说”；布鲁诺接受并发展了哥白尼的“日心说”，通过望远镜观察天体，发现太阳系只是无限宇宙中的一个天体系统，为“行星三大运动定律”的提出打下了基础；而后牛顿舍弃了认为苹果落地不足为奇的保守思想，提出了万有引力；爱因斯坦舍弃了保守，大胆突破，提出了光量子理论，奠定了量子力学的基础，随后又否定了牛顿的绝对时间和空间的理论，创立了震惊世界的相对论。因此可以这样说：真理是不断地打破保守主义的过程。

历史前进中的风云变幻，细想起来，也是保守主义被逐渐淘汰的过程。著名学者袁行霈在作《中华文明史能给二十一世纪的人类什么启示》的报告时说：中华文明在四大文明古国中不是最早的，但却是唯一没有中断过的。他认为其中的原因有很多，但不断变革是其中之一。

人生亦是如此。如果你也想“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，而不想“驿外断桥边，寂寞开无主”；如果你不想像烈日下饥渴的鳄鱼那样，忍受着饥渴，还固执地守着那干涸的池塘；如果你也希望着高呼“仰天大笑出门去，我辈岂是蓬蒿人”；如果你也渴望着“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”——那么就请你抛弃保守主义的信仰吧！

观过繁花，才能领略春的妩媚；置身郁葱，才能感知夏天的清凉；走近金色的稻田，才能呼吸收获的香气；忍受了冬的

► 竞争优势的秘密是创新，这在现在比历史上的任何时候都更加突出。创造力对于创新是非常必要的，公司文化应该提倡创造力，然后将其转变成创新，而这种创新将导致竞争的成功。

寒冷，才能感知春天的温暖！抛弃保守主义的信仰，你才能尝到突破自我的喜悦。你的人生，不多不少，也许就差这一步，迈出了就是艳阳高照。

底线·哲·语

观过繁花，才能领略春的妩媚；置身郁葱，才能感知夏天的清凉；走近金色的稻田，才能饱赏收获的香味；忍受了冬的寒冷，才能感知春天的温暖！抛弃保守主义的信仰，你才能尝到突破自己的喜悦。



无从抉择时，那就顺其自然

有人说，如是太多的选择让我们无从抉择，那就顺其自然。的确，许多时候，当纷繁芜杂的事情一起卷来时，顺其自然也不失为一种绝佳之法。

在一个偏僻遥远的山谷里，有一个高达数千尺的断崖。不知道什么时候，断崖边上长出了一株小小的百合。百合刚刚诞生的时候，长得和杂草一模一样。但是，它心里知道自己并不是一株野草。它的内心深处，有一个内在的纯洁念头：“我是一株百合，不是一株野草。唯一能证明我是百合的方法，就是开出美丽的花朵。”有了这个念头，百合努力地吸收水分和阳光，深深地扎根，直立地挺着胸膛。终于在一个春天的清晨，百合的顶部结出了第一个花苞。

百合心里很高兴，附近的杂草却很不屑，它们在私底下嘲笑着百合：“这家伙明明是一株草，偏偏说自己是一株花，还真以为自己是一株花，我看它顶上结的不是花苞，而是头脑长瘤了。”在公开场合，它们则讥讽百合：“你不要做梦了！即使你真的会开花，在这荒郊野外，你的价值还不是跟我们一样？”

百合说：“我要开花，是因为我知道自己有美丽的花；我要开花，是为了完成作为一株花的庄严使命；我要开花，是由于自己喜欢以花来证明自己的存在。不管有没有人欣赏，不管你们怎么看我，我都要开花！”

在野草的鄙夷下，野百合耐心地等待着，并且努力地释放内心的能量。有一天，它终于开花了。它那秀挺的风姿，成为断崖上最美丽的景色。这时候，

野草再也不敢嘲笑它了。

百合花一朵一朵地盛开着，花朵上每天都有晶莹的水珠，野草们以为那是昨夜的露水，只有百合自己知道，那是极深沉的欢喜所结的泪滴。年年春天，野百合都耐心地等待花开的日子，花开后又耐心地等待果实的成熟。野百合就这样日复一日、年复一年地等待着开花与结籽。终于，它的种子随着风，落在山谷、草原和悬崖边上，到处都开满了洁白的野百合。

几十年后，远在百里外的人，从城市，从乡村，千里迢迢赶来欣赏百合开花。许多孩童跪下来，闻百合花的芬芳；许多情侣互相拥抱，许下了“百年好合”的誓言；无数的人看到这从未见过的美，感动得落泪，触动了内心那纯净温柔的一角。

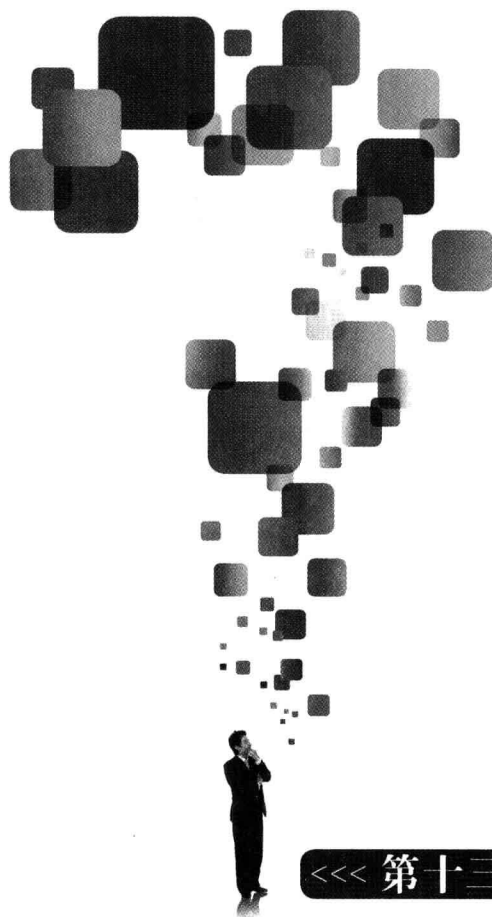
我们要学会默默地等待、全心全意地开花，以花来证明自己的存在。这是野百合的花语。

每一次辉煌背后肯定都有一个凤凰涅槃的故事。只要懂得感恩、奉献，懂得努力绽放，即使风吹雨打，也能闲庭信步，只有这样，才能凭借自己破釜沉舟的斗志风雨兼程。

生命，总是在挫折和磨难中茁壮成长。如果悬崖上的百合花选择逃避，不去耐心地等待，那么等待它的就是生命的枯萎。唯有努力地绽放自己的生命，才能得以重生。重生与成功的道路上注定要布满荆棘，我们需要的就是这份默默的等待与执着的坚守。

底线哲语

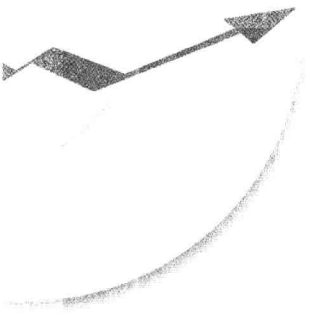
生命，总是在挫折和磨难中茁壮成长。唯有努力地绽放自己的生命，才能得以重生。重生与成功的道路上注定要布满荆棘，我们需要的就是这份默默的等待与执着的坚守。



<<< 第十三章

在实践中不断创新

活到老，学到老，及时变通才是百战百胜的利器。未来的社会竞争将不再只是知识与专业技能的竞争，而是学习能力的竞争，一个人如果善于学习，他的前途就会一片光明。



打破惯性思维，不做经验的奴隶

日常生活中，我们要处理事情或者是解决问题时，一般都会按照自己的方式进行，这种方式一旦反复被运用，就形成了思维定势。思维定势有时对常规思维是有利的，它可使思考者在处理同类问题的时候少走弯路。然而，思维定势也有它的弊端，特别是当我们处理一些新情况的时候，思维定势就会阻碍我们用新观念、新方法、新思路去创造性地解决问题，使人失去创新和发展的源泉和动力。

曾经有一个科学家做了这样一个实验：他把50名愿意参与实验的志愿者带到一个房间，房间里放着五颜六色的各种物体。科学家要求试验者只是盯着蓝色的物体看50秒，然后让他们闭上眼睛。这时，科学家提了一个问题：大家刚才看到了多少个红色的物体？多少个黑色的物体？多少个绿色的物体？这下，所有的试验对象都呆住了，哑口无言，回答不出来。

这些参与试验的人之所以答不出科学家的问题，就是因为思维惯性在起作用。因为他们最初看到的是蓝色物体，思维里就形成关注蓝色物体的定势，而不再专注其他颜色的东西。由此看来，有时候复杂的不是问题本身，而是我们思考问题的方式。

很多时候，人们在考虑问题的同时，把自己生平积累的所有经验和知识不自觉地就加了进去。殊不知，这是一个沉重的思想包袱。我们要想摆脱这个思

维负担，就必须改变自己的思维方式。

人是惯性的动物，抗拒改变是自然的反应，也是必然的过程。并不是每一个人都能立即一心一意地接受改变，接受新事物就意味着放弃旧有的东西，意味着改变旧有的生活模式。但是人类天生是拒绝改变的，所以抗拒改变成了人的本能。

一个人很可能因为习惯了，或害怕失败，或者是反对任何新的尝试，甚至是只想保持眼前舒适顺畅的生活而毫不思变。有时候，他们以“大家都是这样做的”、“我做这一行以来，从没听说过这种事……”等种种理由来告诫自己，可事实上，一个人一旦自我设限，只会墨守既有规则时，有趣的新组合以及打破规则的创新就永无出头的机会。不管怎样，抗拒改变的心态只会牵绊你前进的脚步。

如果将一只青蛙放到80℃的热水中，它会马上跳起来直到逃出热水来拯救自己。但是如果将这只青蛙放到一锅冷水中，青蛙是不会跳跃的，因为这是它喜欢的环境。当我们慢慢给锅加热的时候，就会发现这只青蛙很可能最终被烫死在锅里。因为水温变化太慢，青蛙感觉不到，等到它感觉到必须离开的时候，它已经丧失了离开的能力。

当青蛙被放到80℃的热水中的时候，它很快就发现了变化，它知道继续呆在这种水里是危险的、是在做错误的事情，必须逃出去才能存活。但当锅里的水温慢慢升高的时候，它并没有感觉到水温的变化，即便感觉到了一些微小的变化，它仍然侥幸地认为自己是是可以承受的，于是继续停在锅里，这无疑是在做了错误的事情，直到生存的机会完全丧失。

自然界里最后能生存下来的物种，并不是那些最强壮的物

► 事实上，一个人一旦自我设限，只会墨守既有规则时，有趣的新组合以及打破规则的创新就永无出头的机会。不管怎样，抗拒改变的心态只会牵绊你前进的脚步。

种，也不是那些最聪明的物种，而是那些最能适应环境变化的物种。人类也是如此，我们要学会从不同的角度去考虑问题，从而找出解决困境的最佳方式，摆脱惯性思维给我们带来的负面影响。

某公司的办公室，忙碌了一上午后，几个职员正在餐厅边吃边聊。爱说笑的小刘给大家出了一个问题。他说：“有一个聋哑人到五金商店去买钉子，他左手按在柜台上作持钉状，右手对着左手作捶打状，售货员见状拿来一把锤子，他摇头，并用手指了指左手，后来服务员明白了，将钉子拿出来递给他，他点头称是，满意而去。送走了聋哑人，接着又来了一位盲人，这位盲人是来买剪子的。”

说到这里，小刘话题一转，给大家提了一个问题：这位盲人该怎么做才能让售货员准确地明白他买的是剪子呢？

一向以聪明著称的小张不假思索地回答：“那还不简单！盲人只需要伸出右手的食指和中指，做剪刀状比划给服务员就行了。”其他人都表示赞同，纷纷夸小张反应迅速。平时不爱说话的小王却说：“盲人是可以张口说话的，他只要说我买剪子就可以了。”听了小王的话，大家这才突然反应过来。

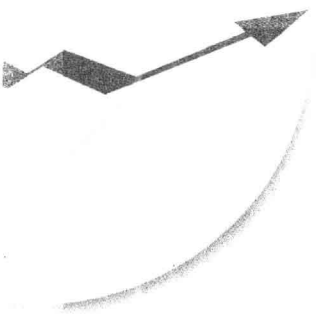
聪明人为什么也会犯此类低级错误？这难道是偶然吗？答案显然是否定的。而人之所以会犯这样的错误，其根本原因就在于受到惯性思维的影响。事实证明，人们只有用创新思维去思考问题，才能真正发现问题和解决问题，并推动事物向更好的方向发展。

恩格斯说：“地球上最美的花朵是思维着的精神。”我们生活在地球上，一切事物时刻都在运动着、变化着，根本就没有绝对静止的东西，更没有一成不变的东西。如果一个人要想准确认识这个世界，就不能用老眼光和习惯的思维方式来看待和理解它。我们只有突破旧的观念和想法，用发展的眼光看问题，用与时俱进的理念来处理问题，只有如此，我们才能抓住问题的关键点，才能达到意想不到的效果，让自己尽快成功。

曾经有位哲人说过：“妨碍人们创新的最大障碍，并不是未知的东西，而是已知的东西。”的确，任何事物只有不断发展，才有持久的生命力。而创新就是发展的原动力，创新的根本来源则是思想上的创新。一个人要想挖掘出无穷的创新能力，就必须丢掉惯性思维。只有不为思维定势所累，不断开阔视野，我们才能灵活地跨越生命中的各种障碍。

底线哲语

任何事物只有不断发展，才有持久的生命力。而创新就是发展的原动力，创新的根本来源则是思想上的创新。一个人要想挖掘出无穷的创新能力，就必须丢掉惯性思维。只有不为思维定势所累，不断开阔视野，我们才能灵活地跨越生命中的各种障碍。



人的可贵之处在于具有创新能力

在这个日益多变的社会中，我们每天都在呼唤着创新，希望运用创新来改变人生，那么究竟什么是创新呢？

一个低收入的家庭定出一项计划，使孩子能进一流的大学，这就是创新。一个家庭设法将附近脏乱的街区变成邻近最美的地区，这也是创新。想法子简化资料的保存，或让孩子做有意义的活动，或使员工真心喜爱他们的工作，或防止一场口角的发生，这些都是很实际的、每天都会发生的创新实例。

《伊索寓言》里的一个小故事给了我们一个关于创新的形象的解释：

一个风雨交加的日子，有一个穷人到富人家讨饭。

“滚开！”仆人说，“不要来打搅我们。”

穷人说：“求求你让我进去，我只想你们的火炉上烤干衣服而已。”仆人以为这不需要花费什么，就让他进去了。

突然，这位穷人请求厨娘给他一个小锅，以便他“煮点石头汤喝”。

“石头汤？”厨娘说，“我想看看你怎样能用石头做成汤。”于是她就答应了。穷人到路上拣了块石头洗净后放在锅里煮。

“可是，你总得放点盐吧。”厨娘说。于是她给他一些盐，后来又给了豌豆、薄荷、香菜，最后，又把收拾到的碎肉末都放在汤里。

当然，你也许能猜到，这个可怜人后来把石头捞出来扔在路上，美美地喝了一锅肉汤。

如果这个穷人对仆人说“行行好吧，请给我一锅肉汤”，那么他的下场肯定是被轰走。创新并不是天才的专利，创新只在于找出新的改进方法。培养创新能力的关键是要相信自己能把事情做好，要有这种信念，才能使你的大脑运转，去寻求把事情做得更好的方法。

人们为了取得对尚未认识的事物的认识，总要探索前人没有运用过的思维方法，寻找没有先例的办法和措施去分析认识事物，从而获得新的认识和方法，用以锻炼和提高人的认识能力。

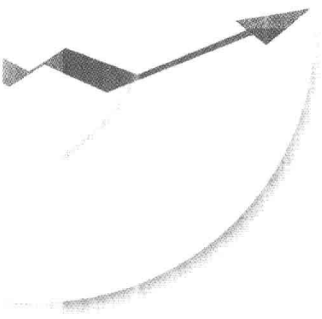
运用创新能力，提出一个又一个新的观念，形成一种又一种新的理论，实现一次又一次的发明和创造，都将不断地增加人类的知识总量，丰富人类的知识宝库，使人们去认识越来越多的事物，为人类实现由“必然王国”向“自由王国”和“幸福乐园”的飞跃创造条件。

创新就是不满足于人类已有的知识经验，就是努力探索客观世界中尚未被认识的规律，从而为人们的实践活动开辟新的领域，打开新局面。没有创新能力，没有勇于探索和创新的精神，人类的实践活动只能停留在原有水平上，人类社会就不可能在创新中发展、在开拓中前进，人们所从事的事业就必然陷入停滞甚至倒退的状态。

人的可贵之处在于具有创新能力。一个有所作为的人只有通过创新，才能为人类作出自己的贡献，才能体会到人生的真正价值和真正的幸福。创新能力在实践中的成功，更可以使人享受到人生的最大幸福，并激励人们以更大的热情去积极从事创新，实现更大的人生价值。

底线哲学

人的可贵之处在于具有创新能力。一个有所作为的人只有通过创新，才能为人类作出自己的贡献，才能体会到人生的真正价值和真正幸福。



没有解决不了的问题， 只有还未找到的方法

一个人要想取得生活和事业的成功，总避免不了要面对一些问题的缠绕，能否解决好这些问题，是这个人能否取得成功的关键。但人总是渺小的，扑面而来问题有时又过于巨大，很多人就在此刻畏惧、无计可施，甚至丧失前进的勇气，全然将开始的雄心壮志抛到了脑后。其实根本不必如此，问题和方法是一对孪生兄弟，世界上没有解决不了的问题，只有不会解决问题的人，只要开动脑筋，勇于面对，终有云开雾散的一天。

汤姆所在的“超越”公司正着手与竞争对手“飞越”展开市场争夺，夺回被“飞越”霸占的市场，这注定是场极其艰苦的“战争”。依公司上层的意见，他们要求营销部趁热打铁，趁着“超越”羽绒服声名鹊起之际立刻将它推销给各大专卖店。营销经理怀特先生把这一指导思想传达给手下，并让汤姆带领大家完成这个任务。

汤姆有他自己的想法。他认为这时向市场推出“超越”的确是个好时机，但是单纯向运动品商店推销产品，所得结果充其量只是与“飞越”并驾齐驱。况且各家专卖店与“飞越”合作已久，双方利益牵扯甚多，“飞越”未必会坐视“超越”的强势介入，它一定会运用各种手段向各家专卖店施压，采取一切手段阻止“超越”扩大领地的步伐。如果是这样，“超越”即使最后能够与“飞越”平分秋色，事先也要付出不小的代价来同“飞越”斗争。

他在找“飞越”的软肋。汤姆通过调查发现，“飞越”30%的业务是同一家叫“步韵”的专卖店合作的，这是一家很有影响力的大店。汤姆心想：如果能够争取到“步韵”，把它从“飞越”手中拉拢到自己一边来，对“飞越”将是一个沉重的打击；更重要的是，各家中小专卖店看到连“飞越”最大的合作伙伴都离它而去，对“飞越”的信心一定会大大下降，那时再要争取这些专卖店便轻而易举了。

于是汤姆亲自去了“步韵”，找到他们的总经理布特，同他洽谈合作事宜。他知道“飞越”与“步韵”一年的利润分成是按“飞越”80%、“步韵”20%分配的。所以，汤姆对“步韵”的经理表示，如果“步韵”离开“飞越”而与“超越”合作，那么年利润分红中，“步韵”将会享受30%。这对布特的吸引力无疑是巨大的，他知道“超越”不论在价格还是质量上都与“飞越”不分上下，而一年30%的利润分成将使“步韵”的年收入比过去足足高出一倍。布特表示需要考虑一下。

汤姆回到公司向上层报告了这件事，公司对他的做法感到很生气，说这样分成，公司可以获得的利益实在太少了。汤姆却算了一笔账，说“步韵”投靠“超越”后，其他“飞越”旗下的中小专卖店也一定会感到不安而心向“超越”，“超越”可以利用这种心理优势，适当减少同它们的利润分成，毕竟这些中小专卖店合起来的业务量要比“步韵”大得多，只需每家减少一点，便足够公司弥补在“步韵”身上产生的损失了。更重要的是，这样可以彻底击垮他们最大的敌人——“飞越”，从而为霸占市场奠定坚实的基础。

公司觉得他的分析有些道理，开会讨论再三后同意按照汤姆的计划进行。这时布特也通知汤姆，说愿意在年底与“飞越”的合同结束后转而与汤姆的公司合作。汤姆的计划终于能

► 问题和方法是一对孪生兄弟，世界上没有解决不了的问题，只有不会解决问题的人，只要开动脑筋，勇于面对，终有云开雾散的一天。

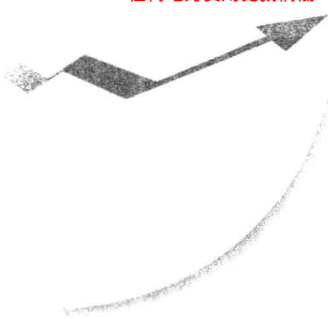
够实施了。第二年，“步韵”与“飞越”终止了合同，开始与“超越”正式合作。

原本最大的“飞越”专卖店转眼间变成最大的“超越”专卖店，这件事引起了轰动效应，人们开始认为“飞越”大势已去。过了些时间，果然如汤姆所料，不断有原先销售“飞越”产品的专卖店转而与“超越”合作。几年以后，“超越”终于彻底战胜了“飞越”。

在问题面前，汤姆没有退缩，而是勤于思考，寻求解决问题的办法，原本艰难甚至棘手的问题就这样被他解决了。问题并不可怕，可怕的是在问题面前丧失了解决它的信心。只有先不被问题吓倒，才有将它“吓昏”的一天。人的一生总会遇到几个一时难以逾越的关卡，如果人人都未战先怯，成功就永远也无法到达。所以遇到问题首先要树立坚定的信心，要先为自己摇旗呐喊，然后再通过缜密的思考寻求解困之道，这样人生才会变得美好，生活也会愈加快乐。

底线哲语

问题并不可怕，可怕的是在问题面前丧失了解决它的信心。只有先不被问题吓倒，才有将它“吓昏”的一天。所以，遇到问题首先要树立坚定的信心，要先为自己摇旗呐喊，然后再通过缜密的思考寻求解困之道，这样人生才会变得美好，生活也会愈加快乐。



只有“不行动”， 没有“不可能”

行动能使人走向成功，似乎人人都知道，但当人们面临行动时，往往就会犹豫不决，畏缩不前。“语言的巨人，行动的矮子”不在少数。

有个落魄不得志的中年人每隔三两天就到教堂祈祷，而且他的祷告词几乎每次都相同。

“上帝啊，请念在我多年来敬畏您的分上，让我中一次彩票吧！阿门。”

几天后，他又垂头丧气地回到教堂，同样跪着祈祷：“上帝啊，为何不让我中彩票？我愿意更谦卑地来服侍您，求您让我中一次彩票吧！阿门。”

到了最后一次，他跪着重复他的祈祷：“我的上帝，为何您不垂听我的祈求？让我中彩票吧！只要一次，让我解决所有困难，我愿终身侍奉您。”

就在这时，圣坛上空发出一阵宏伟庄严的声音：“我一直在听你的祷告。可是——最起码，你也该先去买一张彩票吧！”

► 当你有冲动要把计划付诸行动时，不要放弃。想到了就做，做到事情结束为止。

在制定一个明确的计划之后，关键是要落实在行动上，否则你到死都会像以前那样将工作无休止地拖延下去。

所以，当你有冲动要把计划付诸行动时，不要放弃。想到了就做，做到事情结束为止。

拿破仑·希尔在幼年时便立下大志：将来长大后，一定要成为一位名作家。

希尔的决心非常坚定，他也非常清楚，要成为名作家，一定要先拥有运用文字的娴熟技巧，所以必须先有一本好字典。可是，在他成长的穷困乡间，要有足够的零用钱去买一本好字典，几乎是不可能的事。

抱有坚定信念的希尔不接受这一事实，他竭尽所能地去积攒能获得或赚得的每一分钱，终于有一天，他存够了钱，买到了一本字数最多、内容最详尽的好字典。

希尔拿到他的字典后，第一件事便是翻到“Impossible”（不可能）这个单词，随即把这个单词剪下来丢弃。他说：“在我的字典中没有‘不可能’，我的一生中也永远不会有不可能完成的事。”

另一位芝加哥出身的著名成功人士是W. 克勒蒙特·史东。他在自己办的杂志《成功》中谈到：“不必理睬向你说‘不可能’这些悲观字眼的人。”然后，他提出好的方法来证明“那种事不可能”乃是谎言。

以下就是他的建议：

“有数百万人在他们的人生中拥有能力却不能实现更高的目标，这是为什么呢？”

“听到别人对他说‘那种事是不可能的’，自己也就相信了，并且未曾学习和应用‘积极思考法’来振奋自己。如果他们能有意识地树立起积极的态度，纵然周围满是荆棘，也能在不侵犯他人权益的情况下，达到所有目标。

“他们如果采取下列行动，就必能实现一生的最高目标，解决最困难的问题：

“对自己读到、听到、看到、想到以及经验的事物，加以剖析，有所领悟

并灵活运用。

“设定极高的理想目标并写成文章，然后每天利用30分钟或更长的时间，就该目标进行学习、思考、拟订计划。

“这样重复多次以后，潜意识中将会显现自己所要的答案。”

拒绝不可能，才会有可能。

成功就是如此简单。

“不可能”或者“我做不到”都是一种推托的借口，在工作中，只要努力，就没有“不可能”。所以，面对困难，不要轻言放弃，要积极地寻找方法和解决的途径。

成功是在行动中获得的，积极行动才能创造奇迹。在工作中，积极的行动不仅可以让我们获得更多成功的机会，还可以让我们克服懒散的习惯。没有克服不了的困难，积极行动起来，一切皆有可能。

底线·哲·语

成功是在行动中获得的，积极行动才能创造奇迹。在工作中，积极的行动不仅可以让我们获得更多成功的机会，还可以让我们克服懒散的习惯。没有克服不了的困难，积极行动起来，一切皆有可能。



善用头脑风暴，激发无限潜能

人的潜能有多大？如果用海下冰山来形容潜能，那么隐藏在海平面之下的巨大冰山就是我们尚未开发出的潜能，而那海平面上的冰山一角就是我们每个人所表现出来的能力——显能，这只是极小的一部分。

人的潜能是巨大的，但是任凭它沉睡，不去唤醒它、点燃它、引爆它，它就不会产生实际效用，没有半点价值。只有实现由潜能到实力的转化，变巨大潜能为巨大实力，才能够获得成功。那么，我们该怎样去开发自己的潜能呢？

1. 充分考虑自身的天赋、资质等客观条件

我们应根据自身的天赋和资质，特别是根据自身的优势和特长来确定应当着重开发的潜能，只有这样，才能使潜能的挖掘事半功倍。

珍妮·古多尔清楚地知道，她并没有过人的才智，但在研究野生动物方面，她有超人的毅力、浓厚的兴趣，而这正是干这一行所必需的。所以她没有去攻读数学、物理学，而是进到非洲森林里考察黑猩猩，终于成了一个有成就的科学家。

汤姆逊由于“那双笨拙的手”，在处理实验工具方面感到很烦恼，因此他的早年研究工作偏重于理论物理，较少涉及实验物理。他找了一位在做实验及处理实验故障方面有超常能力的年轻助手，这样他就弥补了自己的缺陷，努力发挥自己的特长，奠定了自己在物理界的研究地位。

阿西莫夫是一个科普作家，同时也是一个自然科学家。一天上午，他坐在

打字机前打字的时候，突然意识到：“我不能成为一个第一流的科学家，却能够成为一个第一流的科普作家。”于是，他把全部精力都放在科普创作上，终于成为著名的科普作家。

达尔文学数学、医学呆头呆脑，一摸到动植物却容光焕发，他将这方面强项发挥到了极致，终成生物界一代泰斗。

伦琴原来学的是工程科学，他在老师的影响下，做了一些物理实验，逐渐体会到这就是最适合自己的行业，经过努力，后来成了一个有成就的物理学家。

人人都有自己的优势才能，人人都有自己的最佳发展区。开发潜能一定要根据自身的天赋、资质等客观条件，大力开发优势潜能，否则，就会费时费力还没有成效。

2. 自我暗示的成功心法

你要想成功，就要每天不断地在心中念诵自励的暗示宣言，并牢记成功心法：你要有强烈的成功欲望、无坚不摧的自信心。如果你使精神与行动一致的话，你将会获得信念的神奇力量，它将会替你打开潜能之门。

3. 适时增加压力

虽然人的潜力是无限的，但只有在一定条件下，才能最大限度地激发自身的潜能。逆境是开发潜能的动力之一。科学家贝弗里奇说：“人们最出色的工作往往是在逆境中作出的，思想上的压力甚至肉体上的痛苦，都可能成为精神上的兴奋剂。很多作家、画家平时灵感难寻，只有在交稿时间迫近造成的压力下，大脑里才容易闪现出灵感。”创造学之父奥斯本说：“多数有创造力的人，其实都是在期限的逼迫下从事工作的。决定了期限，就会产生对失败的恐惧感，因此，工作时加上情感的力量，会使得工作更加完美。”他还说：“谁被逼到

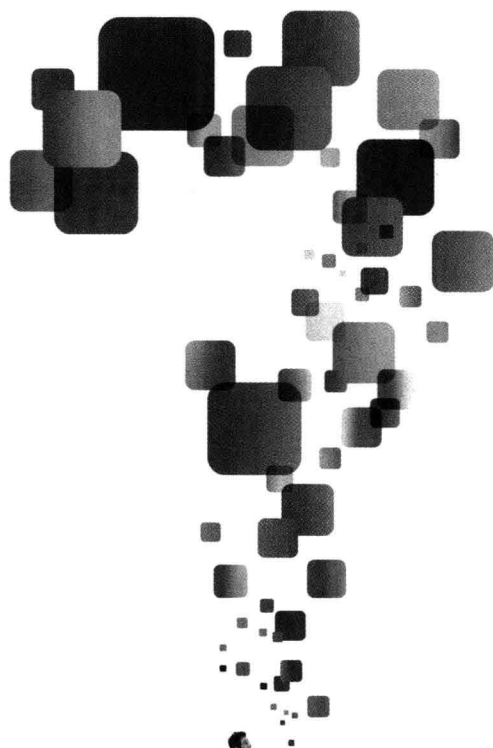
► 人人都有自己的优势才能，人人都有自己的最佳发展区。开发潜能一定要根据自身的天赋、资质等客观条件，大力开发优势潜能，否则，就会费时费力还没有成效。

角落里，谁就会有出奇的想象力。”

当然，压力不能过大，压力过大，就会把人给压怕了、压趴了。适度的压力，不但是行动的最好保障，而且往往能让人把潜能发挥到极致，创造出令人震惊的奇迹。

底线哲语

人的潜能是巨大的，但是任凭它沉睡，不去唤醒它、点燃它、引爆它，它就不会产生实际效用，没有半点价值。只有实现由潜能到实力的转化，变巨大潜能为巨大实力，才能够获得成功。



<<< 第十四章

稳中求胜， 摸着石头也要过河

泡一杯好茶，一定要用沸水，只有沸水才能够将茶的味道全部泡出来。做事也一样，如果心里浮躁，那么就像用温水泡茶，总也不到火候，此时要想处处得力、事事顺心，也是很困难的。



自信方能积聚胜利的“祥气”

在电视剧《亮剑》中，七师师长问李云龙：“为什么当时你们那么快就打败了我们？当时你是怎么想的？”李云龙的回答是：“因为我根本就没把你们当回事。”

成功一个很关键的点就是“势”，正如《孙子兵法》所说：急流迅疾，以至能够漂走石头的原因，是因为它的气势；鸷鸟高飞猛击，以至能捕杀鸟雀的原因，是因为它的节奏。李云龙光凭那种藐视敌人的气势，就已经在潜意识中先胜了三分。

藐视敌人才能战胜敌人。据说，毛泽东在写了《沁园春·雪》之后，引起了巨大的震动，很多人都觉得这首词很有我主沉浮的帝王气势，于是蒋介石组织了很多文人才子，要求他们写出一首超过毛泽东的词来，但呈上来的全都令蒋介石大为恼火：“你们的词，带有一股从棺材里发出来的腐臭味，怎么能和毛泽东比？”实际上，他们缺少的就是毛泽东的那种气吞山河的大气、那种“数风流人物，还看今朝”的自信。

自信方能他信，自信方能积聚胜利的“祥气”。

自信是成功的资本，只有自己相信自己，才能让别人相信自己。如果自己都不相信自己了，还如何能企望别人来相信自己？

福布斯集团的主编大卫·梅克在下属们忙着组稿时，他总会传话说：“在这期杂志出版之前，你们中有一个人将被解雇。”听到这话，大家都紧张。

有一次，一个员工实在紧张得受不了，就去问大卫·梅克：
“大卫，你要解雇的人是不是我？”没想到大卫·梅克却说：
“我本来还没有考虑谁被解雇，既然你找上门来，那就是你了。”就这样，那名员工被解雇了。

这就是不自信的代价。如果你没有自信，觉得自己很弱的话，别人也往往会随着你的思路和暗示认为你就是那个最差的人。

人们常说自信的女人最美丽，其实她的美丽不是因为外表美丽，而是因为她的自信让她由内到外散发出一种令人倾心不已的魅力。她认为自己是一个美女，别人就很容易受到她的暗示，把她看成一个美女。积极心态的暗示力量往往是无穷的，经常告诉自己很快乐的人往往就会很快乐，经常告诉自己一定会成功的人往往不知不觉就已经走向了成功，别人也很容易受到这种暗示，相信你一定会成功。这种暗示在一定范围内形成了一种类似“上天注定你要成功”的昭示。

在这个世界上，最容易成功的人，往往就是永远相信自己一定行的人。因为唯有拥有自信的人，才会拥有坚定的信心和永不服输的态度，从而去战胜一切困难。

微软亚洲工程院院长张宏江说他从小就相信自己是最聪明的。即使在后来的日子里他常常不如别人，但他还是对自己说：“我能比别人做得好。”

微软亚洲研究院的主任研究员周明因为小时候在“学生劳动”中刷了108个瓶子，打破了纪录，从此获得自信。他说：

“我原来一直是没有自信心的，但是这件事给了我自信。这是我一生中最快乐的经验，它散发着一一种迷人的力量，一直持续到今天。我发现了天才的全部秘密，其实只有6个字：不要小

► 自信是成功的资本，只有自己相信自己，才能让别人相信自己。

看自己。”

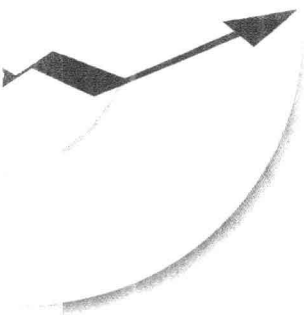
自信是一种心态。自信不是学来的，要得到自信，你必须成为自己的最好的欣赏者。有个著名教练在每次球赛前，总会要求队员回忆自己最得意的一场比赛。他甚至让队员把最得意的比赛和一个动作（如紧握拳头）联系起来，以便自己每次做这个动作时，都会下意识地想到得意的事，然后在每次比赛前反复做这个动作以“训练”大脑，提升自信。

相信自己，是相信自己的优势，相信自己的能力，相信自己有权占据一个空间。只有相信自己，才能最终通往成功。

工作是很具有挑战性的，时刻都可能遇到许多困难，但为了成就自己的事业，我们需要努力拼搏，无所畏惧，视困难如草芥，亮出自己的“剑”，勇敢地朝困难冲锋。

底线哲学

在这个世界上，最容易成功的人，往往就是永远相信自己一定行的人。因为唯有拥有自信的人，才会拥有坚定的信心和永不服输的态度，从而去战胜一切困难。



忙要忙在点子上

拿破仑有一句关于战争的经典名言：进行战争的原则也和实施围攻的原则一样，火力必须集中在一个点上，而且必须打开一个缺口，一旦敌人的稳定性被破坏，尔后的任务就是把它彻底击溃。

保存你的精神和能量，集中火力猛攻敌人，这就是天才的战术。在生活中，很多人却发现自己日渐陷入周而复始的琐碎事务中，有越来越多的问题需要解决。你或许会想：“也许我应该更勤劳一些，这样我就能做好所有的事情了。”但是，这仍然没用，工作时间再长、工作得再辛苦，也不能解决你的困境。很多人都做过这样的尝试，却发现此路不通。

之所以会陷入这样的困境，就是因为你还没有学会“集中自己的火力”。你必须用每星期的绝大多数时间去做你最擅长的事，而且，如果你是一位管理者，你更应该学会让别人去做他们最擅长的事，这样才能让你自己和团队的效益最大化。

我们的时间有限、精力有限，不可能把所有的事情做到最好，但是我们一定可以把其中的一件事做到最好。心无旁骛地做一件事，更容易成为强者。

一个下岗女工靠亲人集资开了一家杂货店，几个月过去

► 我们的时间有限、精力有限，不可能把所有的事情做到最好，但是我们一定可以把其中的一件事做到最好。心无旁骛地做一件事，更容易成为强者。

了，生意很不景气。她的丈夫喜欢读书，有一天，他对妻子说在图书馆看到一份杂志，上面有一个全球500强企业的专栏，丈夫发现所谓的“500强”不过也很寻常，都是些“一根筋、一条路”。妻子不太明白。丈夫继续解释说：“打个比方，你卖纽扣，就只卖纽扣，卖所有品种的纽扣，店再大，都不卖别的。以后你再进货，头饰、胸花之类的东西，不要再进了，全进纽扣，有多少品种进多少品种，看看会怎么样。”妻子半信半疑，抱着试一试的态度，集中所有资金做起了纽扣生意，谁知效果却非常不错。几年以后，这家曾经的小杂货店变成了这座城市唯一的一家“航空母舰式的纽扣店”。

丈夫的发现虽然有些肤浅，却真的很有道理。世界500强企业做事都有一个规律：只做一件事，做好一件事。

物流运递类第一名是UPS公司，它发展到今天也只做了一件事——用最快的速度把包裹送到客户手中。只做了一件事，UPS就把业务做到了全世界。

世界零售业的“老大”沃尔玛自始至终只做零售；通用汽车公司一百多年来，也是只做汽车与配件。

很多著名的大企业、大集团公司，都是集中所有力量，取得一个行业的垄断和领先地位，再不断地做科研，使自己的技术无法被同行业的竞争者所超越，从而取得超额利润。

从这个意义上讲，他们确实是“一根筋、一条路”。

只做好一件事，意味着集中精力发展，而不是多元化发展。很多人涉足很多领域，学习很多知识，目标定了很多，什么都想做，但什么都没有做到最好，其实质是没有自己的核心竞争力。

有一次，一个青年苦恼地对昆虫学家法布尔说：“我不知疲劳地把自己的全部精力都用在我爱好的事业上，结果却收效甚微。”

法布尔赞许地说：“看来你是位献身科学的有志青年。”

这位青年说：“是啊！我爱科学，可我也爱文学，对音乐和美术我也感兴趣

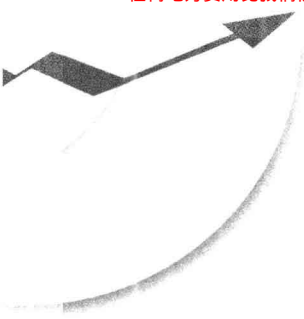
趣。我把时间全都用上了。”

法布尔从口袋里掏出一个放大镜说：“把你的精力集中到一个焦点上试试，就像这个凸透镜一样……”

在这个快节奏的时代，为了生活、为了工作，大多数人都陷入了一种忙碌的状态，然而，很多人终其一生都无所收获，这是因为这些人没有找到焦点。忙要忙在点子上。聚焦产生力量，只有把大部分的火力集中到一点上进行猛烈攻击，才能打通成功的通道，才能赢得人生的胜利。

底线·哲·语

忙要忙在点子上。聚焦产生力量，只有把大部分的火力集中到一点上进行猛烈攻击，才能打通成功的通道，才能赢得人生的胜利。



通过目标分解达到目的

当工作中遇到较大的困难时，当距离工作目标较遥远时，不妨采取将大目标进行分割的方式，将大目标划分为一个阶段一个阶段的具体目标，继而有针对性地去做，问题便会迎刃而解了。

有一位青年，曾梦想要做美国总统，但这个梦想似乎过于遥远、不可思议。该怎么办呢？经过几天几夜的思索，他拟定了这样一系列的连锁目标：

做美国总统首先要做美国州长→要竞选州长必须得到雄厚的财力后盾的支持→要获得财团的支持就一定得融入财团→要融入财团就最好娶一位豪门千金→要娶一位豪门千金必须成为名人→成为名人的快速方法就是做电影明星→做电影明星的前提是练好身体，练出阳刚之气。

按照这样的思路，青年开始步步为营。一天，当他看到著名的体操运动主席库尔后，他相信练健美是强身健体的好点子，因而萌生了练健美的兴趣。他开始刻苦地练习健美，渴望成为世界上最结实的壮汉。3年后，凭着发达的肌肉、雕塑似的体魄，他开始成为“健美先生”。

在以后的几年中，这位青年囊括了欧洲、世界、全球、奥林匹克的“健美先生”头衔。在22岁时，他踏入了美国好莱坞。在好莱坞，他花费了10年时间，利用在体育方面的成就，一心去表现坚强不屈、百折不挠的硬汉形象。终于，他在演艺界声名鹊起。当他的电影事业如日中天时，女友的家庭在他们相恋9年后，也终于接纳了这位“黑脸庄稼人”。他的女友就是赫赫有名的肯尼

迪总统的侄女。

他与太太生育了4个孩子，建立了一个幸福的家庭。2003年，年逾57岁的他，退出了影坛，转而从政，成功地竞选成为美国加州州长。

他就是阿诺德·施瓦辛格。

可见，“分”是一种人生大智慧，它不仅能帮助我们解除心理上的压力，也能帮助我们将难解决的问题高效解决。

假设你的工作计划为5年，那么让你的5年计划获得成功的秘诀是化整为零，每天做一点能做到的事。

1. 将你的目标分成5份。你把5年目标分成5份，变成5个一年目标，那你就可以确切地知道从现在到明年的此刻你必须完成的工作了。

2. 将每年的目标分成12份。祝贺你，你也进一步有了每月的目标。如果要落实你的5年计划，你现在就更能清楚地了解从现在到下月的此时你应该完成什么了。

3. 将每月的目标分成4份。现在你可以知道下星期一早上必须着手做什么了。同时，唯有如此，你才会毫不迟疑地去做自己该做的事，然后，继续进行下一步。

4. 将每周的目标分成5~7份。用哪个数字划分，完全取决于你打算每周用几天从事这项工作。如果你喜欢一周工作7天，则分成7份；如果认为5天不错，就分成5份。选择哪一种全靠你自己。但是，不论你做何种选择，结果都是不变的，你一定要问自己：为了成功，我今天必须做什么？

当你从头到尾采取这种程序后，每天早晨你就会胸有成竹地奔向目标，日复一日，年复一年，直至取得成功。

内容明晰的每周、每月和每年的目标有助于你发挥个人

► 当工作中遇到较大的困难时，当距离工作目标较遥远时，不妨采取将大目标进行分割的方式，将大目标划分为一个阶段一个阶段的具体目标，继而有针对性地去攻破，问题便会迎刃而解了。

所长，集中精力，全力以赴地完成既定工作，从而获取个人的成功和幸福。同时，分成可行的小目标，可以减轻你因为茫然不知所措而产生的烦躁。

确立五年目标，并将它们划分成可以逐日完成的工作还有一个益处，即它能帮你判断你是否已真正瞄准目标。

例如，你从事销售，一年内要拜访500个新客户才能达到销售额，那么扣掉周末和节假日，一年大约有250个工作日。也就是说，每个工作日你只需拜访两个人（早晨、下午各一人）就可以达到目标了。

如果你真的一天拜访两个人，将来有一天，当你发现自己一年竟已拜访了500个客户后，可能就会说：“我还可以做得更好，等着瞧吧！”

或者还有另一种情况：你发现每周五天的计划只用三天半就完成了，因此，第二个月的月底，你就已经在做第五个月的工作计划了。所以，确立精确到日的五年目标这一做法，消除了成功遥不可及的距离感，彻底把它化为了坚实的行动。

工作中遇到的困难就是我们要攻克的目标。每个人都会有或多或少的畏难心理，如果困难太大，很容易使我们因畏惧而裹足不前；若将困难划分为一个阶段一个阶段的具体目标，继而有针对性地去攻破，那么，无论多大的困难都会被我们瓦解。

底线哲学

工作中遇到的困难就是我们要攻克的目标。每个人都会有或多或少的畏难心理，如果困难太大，很容易使我们因畏惧而裹足不前；若将困难划分为一个阶段一个阶段的具体目标，继而有针对性地去攻破，那么，无论多大的困难都会被我们瓦解。

将别人忽略的东西做到极致

在战场上，一个睿智的将领不会放过任何使敌人毙命的机会。在工作中，我们也不能忽视任何细节，因为细节往往能决定你在职场中的命运！

吉拉德是一家汽车公司的区域代理，他每年所卖出去的汽车比其他任何经销商都多，甚至销售量比第二位要多出两倍以上，在汽车销售商中，他实属鹤立鸡群。当有人问及吉拉德成功的秘诀时，他坦言相告：“我每个月要寄出13万张卡片。有一件事许多公司没能做到，而我却做到了，我给每一位客户建立了销售档案，我相信销售真正始于售后，并非在货物尚未出售之前……顾客没有踏出店门之前，我的儿子就已经写好‘铭谢惠顾’的短札了。”

吉拉德每个月都会给客户寄一封不同格式、不同颜色信封的信，这样这封信才不会像一封“垃圾信件”，还没有被拆开之前，就给扔进垃圾桶了。顾客们打开信看，信一开头就写着“我喜欢你！”，接着写道：“祝您新年快乐，吉拉德敬贺。”2月他会寄一张“美国国父诞辰纪念快乐”的卡片给顾客……顾客们都很喜欢这些卡片。吉拉德自豪地说：“我给所有的顾客都建立了档案，我会根据他们的兴趣爱好的不同，分别给他们寄不同的卡片。而且，给同一客户寄的卡片中，也绝不会有雷同的卡片。”吉拉德通过这些细致的工作，赢得了良好的口碑和很多回头客，而且很多顾客还介绍自己的朋友来吉拉德这儿买车。

正是这种注重细节的精神，给吉拉德带来了巨大的利益，不但使他成为销

售的榜样，更使他成为名震世界的推销之神。

海尔的管理层经常说的一句话就是：“要让时针走得准，必须控制好秒针的运行。”我们要发现问题的关键，提高解决问题的能力，必须坚持从细节入手。

一天，美国福特公司客服部收到一封客户抱怨信，上面是这样写的：

“我们家有一个传统的习惯，就是我们每天在吃完晚餐后，都会以冰淇淋来当我们的饭后甜点。但自从最近我买了一部你们的车后，在我去买冰淇淋的这段路上，问题就发生了。每当我买的冰淇淋是香草口味时，我从店里出来，车子就发动不起来。但如果我买的是其他的口味，车子的发动就顺得很。为什么？为什么？”

很快，客服部派出一位工程师去查看究竟。当工程师去找写信的人时，对方刚好用完晚餐，准备去买冰淇淋。于是，工程师一个箭步跨上车，结果，买好香草冰淇淋回到车上后，车子果然又发动不起来了。

这位工程师之后又依约来了三个晚上。

第一晚，巧克力冰淇淋，车子没事。

第二晚，草莓冰淇淋，车子也没事。

第三晚，香草冰淇淋，车子发动不起来了。

……

这到底是怎么回事？工程师忙了好多天，依然没有找到解决的办法。工程师有点气馁，想放弃，转而接受退车的现实。

最后，神圣的职业使命感使工程师安静下来，他开始研究种种详细资料，如时间、车子使用油的种类、车子开出及开回的时间……不久，工程师发现，买香草冰淇淋所花的时间比买其他口味的用的时间要少。因为，香草冰淇淋是所有冰淇淋中口味最畅销的，店家为了让顾客每次都能很快地拿取，将香草口味的特意分开，陈列在单独的冰柜，并将冰柜放置在店的前端。

现在，工程师所要知道的疑问是：为什么这部车会因为从熄火到重新激活的时间较短就会发不动？原因很清楚，绝对不是因为香草冰淇淋。工程师很快地由脑中浮现出答案：应该是“蒸汽锁”。买其他口味的冰淇淋由于花费时间较多，引擎有足够的时间散热，重新发动时就没有太大的问题。但是买香草口味的冰淇淋时，由于时间较短，引擎太热，以至于还无法让“蒸汽锁”有足够的散热时间。

在此事件中，购买香草冰淇淋虽然与发动机熄火并无直接关系，但购买香草冰淇淋确实和汽车故障存在着逻辑上的关系。问题的症结点在一个小小的“蒸汽锁”上，这是一个很小的细节，而且这个细节被细心的工程师发现，从而找到了解决问题的关键。

绝大多数人的成功，也是把握了每一个关键细节，在做好每一件小事后，一步步地走向成功的。

细节往往在不经意间就铸就了你的成功。我们在工作中也需要有这种重视细节的精神，这样才能在关键时刻亮出一把令对手闻风丧胆的“利剑”，开辟出职业路途中的康庄大道。

底线哲学

绝大多数人的成功，也是把握了每一个关键细节，在做好每一件小事后，一步步地走向成功的。

底线语录 ②

◎ 无论做什么事情，一定要在问题出现之前、在其演变为危机之前解决问题，唯有这样，才能够顺利渡过危难，获得成功。

◎ 远见决定视界，视界决定你的世界。一个人只有具有长远的目光，才能开创出更为广阔的天地。

◎ 上天给予每个人的机遇都是均等的，关键在于你能否抓住。当机会到临的时刻一定要牢牢地把它抓在手里，不给它任何逃跑的可能。

◎ 一个人的自信、勇气常常能够产生无穷的能量，激发着他充分挖掘自身的潜力，义无反顾地朝着自己的梦想奋斗。

◎ 一个人要想挖掘出无穷的创新能力，就必须丢掉惯性思维。只有不为思维定势所累，不断开阔视野，这样才能灵活地跨越生命中的各种障碍。



<<< 第十五章

坚定信心， 没有一个险峰不可逾越

信心是接受自己并喜欢自己，是悦纳他人并尊重他人；信心是正向思考，是积极改变；信心不是盲目骄傲，而是理性认知；信心是信仰自己的内心力量，无论何种境遇，都不逃避、不躲避、不抛弃、不放弃。



自助者天助，自尊者人尊

有这样一则寓言故事：

一只狼饿得只剩皮包骨头，偶然中，它碰到了一只很强壮、很体面的大狗，胖胖的，毛色光亮。由于不小心，这只狗迷了路。饿狼想袭击它，把它撕得粉碎。

但那只大狗是那样的强壮有力，它的抵抗一定会猛烈无比。于是这只狼低声下气地去接近它，在交谈的过程中称赞它长得很强壮，并且说自己很羡慕它。大狗回答说：“狼先生，要想和我一样胖，这完全在你自己。离开树林吧，你会过得很好的。在这里，你们的日子过得是多么凄惨，你们像乞丐一样。你们的命运就是活活饿死，因为你们毫无保证，没有免费的饭菜，一切全靠武力去夺取。跟我走吧，这样你就能改变你的命运。”

狼回答说：“那我应该干些什么？”狗说：“什么都不用干，你只要赶走乞丐，去拍家里的人马屁，讨主人的喜欢。这样你所得到的报酬，就是各式各样的残羹剩饭，鸽子骨头、鸡骨头，还有那千百次的爱抚。”狼已在想象那种快乐，这使它感动得流下了眼泪。

回去的路上，狼见到狗脖子上的毛已全部脱光，它问：“这是什么？”

“没什么。”

“没什么？”

“这不值得一说。”

“究竟是什么呢？”

“你看到的也许是我那带过颈圈的地方。”

“带颈圈？”狼说，“那你就不能自由自在地跑来跑去？”

“不总是这样。但这又有什么关系？”

“这大有关系。你那各式各样的饭菜我一概不稀罕，花那样的代价，我宁可不要。”

说着，狼拔腿就逃，转眼间便不见了踪影。

狼不会为了嗟来之食而不顾尊严地向主人摇头晃尾。

俄国作家契诃夫曾写过一篇小说，名为《小公务员之死》。小说大意为：有一个小公务员一次去看戏，不小心打了一个喷嚏，结果口水不巧溅到了前排一位官员的脑袋上。小公务员十分惶恐，赶紧向官员道歉，那官员没说什么。小公务员不知官员是否原谅了他，散戏后又去道歉。官员说：“算了，就这样吧。”这话让小公务员心里更不踏实了。他一夜没睡好，第二天又去赔不是。官员不耐烦了，让他闭嘴、出去。小公务员心想，这下子得罪官员了。他又想法去道歉。小公务员就这样，因为一个喷嚏，背上了沉重的心理负担，最后，他死了。

这是一个看似荒诞的悲惨故事，我们在为小公务员的死惋惜的同时，也为他的软弱和缺乏自尊而叹息。

自尊自爱是一个独立自主的人必备的品格。智利作家尼高美德斯·古斯曼说过：“尊严是人类灵魂中不可糟蹋的东西。”俄国作家陀思妥耶夫斯基也说过：“如果你想受人尊敬，那么首要的一点就是你得尊敬你自己。只有自我尊敬，你

► 如果你想受人尊敬，那么首要的一点就是你得尊敬你自己。只有自我尊敬，你才能赢得别人的尊敬。

才能赢得别人的尊敬。”

现实生活中，类似小公务员这样的毫无自尊的人，我们经常可以看到。他们自己看不起自己，自己作践自己，自己愿意与人为奴、供人驱使，而且表现得比自卑的人更为严重。这样的人，喜欢仰人鼻息，看人眼色行事，以溜须拍马为能事；这样的人根本没有自我意识，根本想不到自己也是个堂堂正正的人，他们一旦失去别人的保护，一旦失去他的“主人”，就会一下子垮掉。

有奴性心理的人，其实是十分可悲的，他们活着，却没有自我。一个没有自我的人，活在这个世上，有什么意义呢？自己做什么事，似乎都跟自己无关，似乎只跟别人有关，只跟他的“主人”有关。当主人想做什么的时候，他尽力为主人去做，根本不考虑自己想不想去做；当主人不想做什么的时候，他自己就是很想做，也不会去做。

明代吕坤说：“既做人，在世间，便要劲爽爽、立铮铮的。若如春蚓秋蛇、风花雨絮，一生靠人作骨，恰似世上多了这个人。”意思是说，我们既然做了人，在世间，就要刚强有骨气。如果像春天的蚯蚓、秋天的蛇，像风中的花草、雨中的柳絮，一辈子仰人鼻息，那就如同世上多余了这个人。

中国有句俗话：男儿膝下有黄金。现代社会是民主社会，是人人平等的社会，人人具有平等的权利，我们没必要看到别人有地位、有金钱就不自觉地软了自己的膝盖。缺乏自尊的人是可悲的，他们会因此而扭曲自己的性格，改变自己的正确看法，作出违心之举；他们会动辄迷失自己，供人任意驱使；他们会在权势者面前唯唯诺诺、小心翼翼，使自己徒增苦恼。而更糟的是，他们自卑自贱的举动，换来的只能是让人瞧不起。

徐特立说：“任何人都应该有自尊心、自信心、独立性，不然就是奴才。但自尊不是轻人，自信不是自满，独立不是孤立。”这话说得很对。自尊是一种对平等的要求。无论你是大学教授还是捡破烂的，无论你是有钱人还是穷光蛋，无论你是小公务员还是高官，我们既无法自傲也无须自卑。

列宁曾在进入克里姆林宫时遇到卫兵的拦阻，要他出示证件。旁边的人急

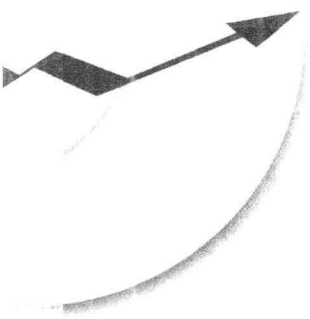
忙说：“这是列宁同志。”卫兵说：“任何人都必须出示证件。”列宁说：“他是对的，我忘了出示证件，对不起。”

列宁和卫兵都表现出了可贵的品质：不因对方的身份而屈从或轻视对方。卫兵和列宁，都值得我们学习。

一个独立自主的人，是消除了奴性心理的人，他会自尊自爱，进而自强自立。在充满竞争的职场，只有自强自立，方能大有作为。

底线哲学

一个独立自主的人，是消除了奴性心理的人，他会自尊自爱，进而自强自立。在充满竞争的职场，只有自强自立，方能大有作为。



敢为人先，不惧人言

秦国横扫六合，平定天下，很多人都从经济基础雄厚、武器先进等方方面面去分析它胜利的原因，但其中少有人知的是，开战后，当该国将士缩进臃肿的盔甲里寻求自保的时候，秦国士兵却是不带头盔，脱掉战袍，赤膊上阵，如雄鹰扑杀狡兔，腋下夹俘虏，手上提敌军首级，还腾出另外一只手来继续杀敌。这样的虎狼之师哪有不胜利的道理？

人在职场，到处都充满着竞争、充满了挑战。那种将胆小与怯懦抛之脑后的精神，是很多人成功的重要原因。

1956年，58岁的哈默购买了西方石油公司。石油是可以赚大钱的行业，正因为最能赚钱，所以竞争尤为激烈。初涉石油领域的哈默要建立起自己的石油王国，无疑面临着极大的困难。

要建立石油王国，油源就是一个不小的问题。1960年石油产量占美国总产量38%的德克萨斯州，已被几家大石油公司垄断，哈默无法插手；沙特阿拉伯是美国埃克森石油公司的天下，哈默难以染指……

既然已有的几大油源哈默弄不到手，他只有寻找新的油源了。为了寻找新的油源，他请专家进行勘测。1960年，当他已经花费了1000万勘探基金，但是仍毫无结果时，哈默冒险地接受了一位青年地质学家的建议：旧金山以东一片被行士古石油公司放弃的地区，可能蕴藏着丰富的天然气，哈默的西方石油公司应该把它租下来。

这时哈默并不清楚这个大胆的行动是不是他今生最后一次冒险，但他仍然努力去做了，并投入了从各方面筹集的大笔资金。

每向下钻一定的深度，哈默都迫不及待地询问结果。他抑制住那种“每钻一定深度，就少一丝希望”的想法。终于，在钻到860英尺深时，钻出了加利福尼亚州的第二大天然气田，估计价值有2亿美元之多。

风险和利润的大小是成正比的，巨大的风险能带来巨大的收益。大胆冒险与收获常常是结伴而行的。人生最有魅力的事业，总是让命运安排在最有风险的绝壁之上，只有那些将“不敢”抛之脑后、不怕孤独、不畏艰难的先驱者，才敢闯进他人未到之地，做别人未做之事。

2007年在胡润钢铁富豪榜上排名第一的钢铁大亨沈文荣，不但被认为是“苏南模式”的最后一位守望者，还被业界称为“沈大胆”。“敢为天下先”是他大胆性格的鲜明标签。他本人在接受记者采访的时候也说，敢为人先的经营决策，是他创业成功的关键，也是新时期苏商应有的秉性。

20世纪70年代中专毕业后，沈文荣被招进轧花剥绒厂轧钢车间，做了一名钳工。当时，小轧钢厂的年产量只有三四千吨，并且品种单一，竞争力非常有限。

1984年，年仅38岁的沈文荣从老厂长的手里接过了帅旗。当他捕捉到国内房地产业兴起的商机后，立即作出了一个大胆的决定：收缩产品线，将当时大企业不屑一顾的窗框钢作为主导产品。就凭这一个产品，沙钢迅速完成了资本积累，进入国家二级钢铁企业行列。

1988年，他力排众议，作出了一个“背水一战”的大胆行动：与香港永新公司合资，以3000万美元的价格，从英国引进年生产25万吨螺纹钢的75吨电炉炼钢、连铸、连轧一体化短流程生产线。

对于这个行动的结果，沈文荣甚至已经做好了最坏的准备，他当时说，“如果这个项目引进失败，就把它作为展览馆，我就去卖门票。”

但是，这个非常具有预见性的大胆决策成功了。这条生产线投产之后，沙钢年产钢能力翻了一番，同国际水平一下子缩短了20年距离。从此以后，沈文荣带着沙钢走上了快速发展的金光大道。

1994年，以胆大著称的沈文荣又宣布了一个震惊中国冶金界的消息：投资2.2亿美元，兴建亚洲第一座具有国际水平的90吨超高功率竖式电炉炼钢、LF精炼、连铸、连轧高速线材生产线。很多人都知道这将面临着许多意料不到的风险。

所幸，这次大胆行动又获得了成功。投产第二年，沙钢的电炉钢产量就突破了百万吨大关。

2002年，沈文荣用2.2亿元人民币，买下了欧洲最大的钢铁公司蒂森克虏伯的子公司——霍施钢厂，将这座世界上最壮观的工厂整体搬到中国，并投资150亿元对其进行改造，建成年产650万吨的钢厂。

不久之后，沈文荣又与韩国浦项联手，将不锈钢薄板年产能扩大到35万吨。现在，沙钢已经成长为我国最大的电炉钢和特优钢材生产基地。

伴随着沈文荣一系列大胆的投资，沙钢成了世界级钢铁生产基地，传奇式的“沙钢速度”赢得了业界喝彩。

只要仔细数一下，你就会发现，各行各业的领头人基本上都是本行业内第一个吃螃蟹的人、第一个敢于亮剑的人、第一个大胆冒险的人。他们的财富和成功成为众人瞩目的焦点，他们激励着追随的人，并带动着同行业的发展。这些堪称行业“第一人”的亮剑英雄就是我们努力奋斗的榜样。

底线·哲·语

大胆冒险与收获常常是结伴而行的。人生最有魅力的事业，总是让命运安排在最有风险的绝壁之上，只有那些将“不敢”抛之脑后、不怕孤独、不畏艰难的先驱者，才敢闯进他人未到之地，做别人未做之事。

播撒阳光心态，驱散内心阴霾

月有阴晴圆缺，人有悲欢离合。事业遭遇挫折，企业碰到危机，总是避免不了的事情。我们虽然无力改变这些，但是可以改变自己。

人称世界第一潜能开发专家的安东尼·罗宾说过：“众所周知，除了少数天才，大多数人的禀赋相差无几。那么，是什么在造就我们、改变我们？是‘心态’！心态是内心的一种潜在意志，是个人的能力、意愿、想法、价值观等在工作中所体现出来的外在表现。”

心态决定一切，包括我们的命运。因此，我们要实现自己的目标，就应当时刻保持积极的心态，哪怕碰到再大的危机，也要学会笑着面对。

美国从事个性分析的专家罗伯特·菲利浦有一次在办公室接待了一个因自己开办的企业倒闭，负债累累，离开妻女到处为家的流浪者。那个人进门就打招呼说：“我来这儿，是想见见这本书的作者。”说着，他从口袋中拿出一本名为《自信心》的书，那是罗伯特多年前写的。流浪者继续说：“一定是命运之神在昨天下午把这本书放入我的口袋中的，因为我当时决定跳入密歇根湖，了此残生。我已经看破一切，认为

► 心态决定一切，包括我们的命运。因此，我们要实现自己的目标，就应当时刻保持积极的心态，哪怕碰到再大的危机，也要学会笑着面对。

一切已经绝望，所有的人（包括上帝在内）已经抛弃了我。但还好，我看到了这本书，它使我产生了新的看法，为我带来了勇气及希望，并支持我度过昨天晚上。我已下定决心，只要我能见到这本书的作者，他一定能协助我再度站起来。现在，我来了，我想知道你能替我这样的人做些什么。”

在他说话的时候，罗伯特从头到脚打量着流浪者，发现了他茫然的眼神、沮丧的皱纹、十来天未刮的胡须以及紧张的神态，这一切都显示，他已经无可救药了。但罗伯特不忍心对他这样说，因此，请他坐下，要他把他的故事完完整整地说出来。

听完流浪汉的故事，罗伯特想了想，说：“虽然我没有办法帮助你，但如果你愿意的话，我可以介绍你去见本大楼的一个人，他可以帮助你赚回你所损失的钱，并且协助你东山再起。”罗伯特刚说完，流浪汉立刻跳了起来，抓住他的手，说道：“看在上天的分上，请带我去见这个人。”

他会这样做，显示他心中仍然存在着一丝希望。所以，罗伯特拉着他的手，引领他来到从事个性分析的心理试验室里，和他一起站在一块窗帘布之前。罗伯特把窗帘布拉开，露出一面高大的镜子，罗伯特指着镜子里的流浪汉说：“就是这个人。在这个世界上，只有一个人能够使你东山再起，除非你坐下来，彻底认识这个人——当作你从前并不认识他——否则，你只能跳入密歇根湖，因为在你对这个人的认识之前，对于你自己或这个世界来说，你都将是一个没有任何价值的废物。”

流浪汉朝着镜子走了几步，用手摸摸自己长满胡须的脸孔，对着镜子里的人从头到脚打量了几分钟，然后后退几步，低下头，开始哭泣起来。过了一会儿，罗伯特领他走出电梯间，送他离去。

几天后，罗伯特在街上碰到了这个人，他不再是一副流浪汉形象；他西装革履，步伐轻快有力，头抬得高高的，原来那种不安、紧张的神情已经消失不见了。他说，他感谢罗伯特先生让他找回了自己，并很快找到了工作。后来，那个人真的东山再起，成为芝加哥的富翁。

所有成就一番事业的人身上都有一种十分可贵的品质——坚信自己必胜。在逆境中，他们懂得保持心平气和的状态，不急不躁，从容应对。微笑让他们变得更加理性与冷静，仔细分析困境，理清思路，找出解决问题的方法，从而顺利渡过难关。

从心理学的角度来讲，在不利局面下保持微笑，还会给竞争对手以极大的心理压力，此时的微笑会让对手心惊胆战、不寒而栗。在你自信的笑声中，一切困难与敌人都将倒下。因此，碰到危机的时候，就微笑着面对。微笑十分简单，却有着强大的力量。

一名员工加入一家企业，就是要为企业解决问题、化解危机的，懈怠、逃避并不能解决任何问题。因此，在危机面前，每名员工都要学会保持良好的心态，运用自身的智慧与能力帮助企业化解危机，甚至化危机为良机，促进企业的发展。唯有如此，企业与员工才能取得更加辉煌的成就。

底线·哲·语

在不利局面下保持微笑，还会给竞争对手以极大的心理压力，此时的微笑会让对手心惊胆战、不寒而栗。在你自信的笑声中，一切困难与敌人都将倒下。



用热忱激活你的影响力

塞缪尔·斯迈尔斯的办公桌上放了一块牌子，他家的镜子上也挂了同样一块牌子，巧的是，麦克阿瑟将军在南太平洋指挥盟军的时候，办公室墙上也挂着一块牌子，这些牌子上面都写着同样的座右铭：

你有信仰就年轻，
疑惑就年老；
有自信就年轻，
畏惧就年老；
有希望就年轻，
绝望就年老；
岁月使你皮肤起皱，
但是失去了热忱，
就损伤了灵魂。

这是对热忱最好的赞词。培养并发挥热忱的特性，我们就能为我们所做的每件事情加上趣味。

一个热忱的人，无论是在挖土，还是经营大公司，都会认为自己的工作神圣的。对自己的工作怀有热忱的人，不论工作有多少困难，始终都会用不急不躁的态度去进行。只要抱着这种态度，就会成功。

爱默生说过：“有史以来，没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。”事实上，这不是一段单纯而美丽的话语，而是迈向成功的指路标。

热忱是一种源自内心的感觉，绝不应该与亢奋混为一谈。就是说，喧闹并不等于热忱，拍打桌面、跳上蹦下、傻里傻气都不是真的热忱，这是骗不了人的。虚假的热忱带来的伤害远大于它带来的好处。

真正的热忱是由两个部分构成的：热切与自信。也就是对某事兴奋，并表现出你有能力处理的自信，这就是真的热忱。只要有这两种感觉，不论是针对公司、计划或是一个想法，你的热忱都会具有极大的感染力。你有热忱，别人感受到你的热忱，要不了多久，他们也会被你的热忱感染。

吉米是一家电脑公司的业务主管，现在这家公司的生意相当火爆，公司的员工对待自己的工作也充满了热情和骄傲。

但是，以前并不是这种情况，那时候，公司里的员工们都已经厌倦了自己的工作，他们中的许多人都已经做好写辞职报告准备了。但是，吉米的到来改变了这一切，他对待工作充满了激情，这种精神状态燃起了其他员工胸中的热情火焰。

每天，吉米第一个到达公司，并微笑着与每一个同事打招呼。工作时，他容光焕发。在工作的过程中，他调动自己身上的潜力，开发新的工作方法。在他的影响下，公司的员工也都早来晚走，斗志昂扬，纵然有时候腹中饥饿，也舍不得离开自己的工作岗位。因为吉米总是保持这种激情四射的工作状态，在很短的时间内，便被经理提拔到主管的位置。

在吉米的带动和感染下，员工们也一个个充满了活力，公司的业绩不断上升。

► 对自己的工作怀有热忱的人，不论工作有多少困难，始终都会用不急不躁的态度去进行。只要抱着这种态度，就会成功。

这种由自信带来的热忱、由热忱带来的影响力，就好像是一种独特的魅力，时时刻刻影响着周围的人，并且给予他们一种无形的力量，甚至可以影响他们终生。拥有影响力的人，往往也是社会中最具成功素质的人士。

热忱是一把火，它可燃烧起成功的希望。要想获得这个世界上的最大奖赏，你必须像过去最伟大的开拓者那样将梦想转化为有价值的献身热情，来发展自己的才能。

自信和热情对于一个职场人士来说，就如同生命一样重要。如果你失去了热情，那么你永远也不可能在职场中立足和成长。凭借自信和热情，我们可以释放出潜在的巨大能量，发展出一种坚强的个性；凭借自信和热情，我们可以把枯燥乏味的工作变得生动有趣，使自己充满活力；凭借自信和热情，我们可以感染周围的同事，获得他们的理解、支持，拥有良好的人际关系；凭借自信和热情，我们更可以获得老板的提拔和重用，赢得宝贵的成长和发展的机会。

如果我们以充满自信和激情的心态做好自己的工作，结交更多的新朋友，为自己加油打气，学习更多的新知识，那么我们就能激励身边的朋友和同仁挖掘潜能、克服艰险、攻克难关。

这种品质对于领导者尤为重要。老板若是对工作充满激情，则有助于事业兴旺发达。过去，曾流行过一句口头禅：“村看村，户看户，社员看干部。”老板的激情是员工们的巨大动力源，会带动整个团队的热情，在企业内部形成热火朝天、激情奋发的气氛，从而形成一种向上提升的力量，让业绩越来越好，使事业蒸蒸日上。

底线哲语

这种由自信带来的热忱、由热忱带来的影响力就好像是一种独特的魅力，时时刻刻影响着周围的人，并且给予他们一种无形的力量，甚至可以影响他们终生。拥有影响力的人，往往也是社会中最具成功素质的人士。



你的成功没有上限

在工作中，你或许听说过“跳蚤效应”这个词。其实，“跳蚤效应”来源于一个有趣的实验：

生物学家曾经将跳蚤随意向地上一抛，它能从地面上跳起一米多高。但是如果在一米高的地方放个盖子，这时跳蚤会跳起来，撞到盖子，而且是一再地撞到盖子。过一段时间后，你拿掉盖子，就会发现，虽然跳蚤继续在跳，但已经不能跳到一米高以上了，直至其生命结束都是如此。

为什么会出现这种奇特的现象呢？理由很简单：它们已经调整了自己跳的高度，而且适应了这种情况，不再改变。

其实人也是如此，你给自己预设了什么样的目标，就会导致什么样的人生。很多人也知道自己最喜欢做什么、最想要做什么，但迟迟无法付诸行动，其中最根本的原因就是他们像这些跳蚤一样，给自己的成功设置了上限。自我设限的结果便是导致自己无法实现突破，甚至无可奈何地走向“死亡”。

一个小孩在看完马戏团精彩的表演后，随着父亲到帐篷外拿干草喂养表演完的动物。

小孩注意到一旁的大象群，问父亲：“爸，大象那么有力气，为什么它们的脚上只系着一条小小的铁链？难道它无法挣开那条铁链逃脱吗？”

父亲笑了笑，耐心为孩子解释：“没错，大象是挣不开那条细细的铁链的。在大象还小的时候，驯兽师就是用同样的铁链来系住小象的，那时候的小象力气还不够大，小象起初也想挣脱铁链的束缚，可是试过几次之后，知道自己的力气不足以挣开铁链，也就放弃了挣脱的念头，等小象长成大象后，它就甘心受那条铁链的束缚，而不再想逃脱了。”

正当父亲解说之际，马戏团里失火了，大火随着草料、帐篷等物，燃烧得十分迅速，蔓延到了动物的休息区。

动物们受火势所逼，十分焦躁不安，而大象更是频频跺脚，仍是挣不开脚上的铁链。

火势终于逼近大象，只见一只大象已被火烧着，灼痛之余，猛然一抬脚，竟轻易将脚上的铁链挣断，迅速奔逃至安全的地方。其他的大象，有一两只见同伴挣断铁链逃脱，立刻也模仿它的动作，用力挣断铁链。但剩余的大象却不肯去尝试，只是不断焦急地转圈跺脚，最后，遭大火袭击，无一幸存。

对于员工而言，工作中的困难又何尝不是一场“大火”呢？在这场“大火”面前，不同的人会有不同的选择。有的像被灼伤的大象一样，被迫突破自我，却意外地逃过一劫；而有的人则像那些至死也不敢尝试的大象一般，一直不相信自己的能力，觉得永远无法挣脱小小铁链的束缚，结果“葬身火海”。

其实，无论工作中有没有危机，我们都应该相信自己，勇于超越自我，不断提升自己。一个人的潜能是无限的，我们所开发的不过是其中相当小的一部分；事业的舞台也是无限的，我们所占据的只是其中小小的一角。唯有远在“大火”烧到身上之前，就开始突破自我，我们才不至于给自己的成功设置上限。

一天，一家公司的总经理叮嘱全体员工：“谁也不要走进8楼那个没挂门牌的房间。”但他没解释为什么。在这家效益不错的公司里，员工们都习惯于服从，大家牢牢记住了领导的吩咐，谁也不去那个房间。

一个月后，公司又招聘了一批年轻人，同样的话，总经理又向新员工说了一遍。这时，有个年轻人在下面小声嘀咕了一句：“为什么？”

总经理看了他一眼，满脸严肃地回答：“不为什么。”

回到岗位上，那个年轻人的脑子里还在不停地闪现着那个神秘的房间：又不是公司部门的办公用房，又不是什么重要机密的存放地，为什么要有这样的吩咐呢？年轻人想去敲门看看到底是怎么回事。

同事们纷纷劝他，冒这个险干嘛？不听经理的话是没有好果子吃的，这份工作来之不易呀！

小伙子来了牛脾气，执意要去看个究竟。

他轻轻地叩门，没有人应声。他随手一推，门开了，不大的房间中只有一张桌子，桌子上放着一张纸条，上面用红笔写着几个字：“拿这张纸条给总经理。”

小伙子很失望。但既然做了，就做到底，他拿着纸条去了总经理办公室。当他从总经理办公室出来时，不但没有被解雇，反而被任命为销售部经理。

“销售是最需要创造力的工作，只有不被条条框框限制住的人才能胜任。”总经理给了大家这样一个解释。后来，那个小伙子果然没有让总经理失望。

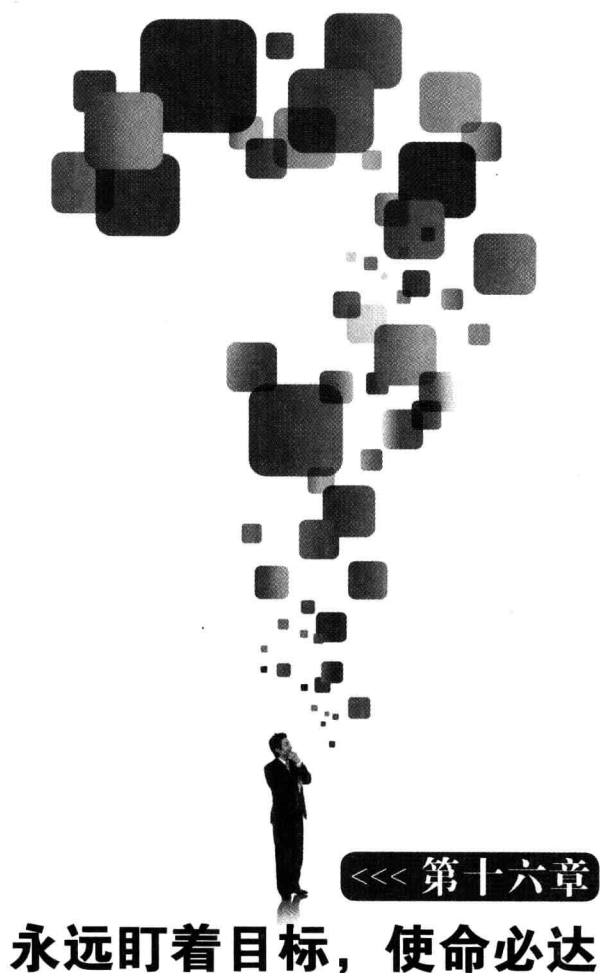
人称“打工皇帝”、“中国第一职业经理”的唐骏在担任微软（中国）总裁的时候，给应聘者设置过无数稀奇古怪的面试题目，但他自己并不看重这些题目的答案。在他看来，这些题目根本没有标准答案，甚至连正确的解答都没有。那他想借此测试什么呢？比起答案来，唐骏更看重的是过程。他说，在解题的过程中，一个人所表现出来的特质决定了他是否能胜

► 自我设限的结果便是导致自己无法实现突破，甚至无可奈何地走向“死亡”。

任这份工作，而其中最重要的特质便是能否突破自我。在上述例子中的那家公司，总经理给大家设置的题目就跟唐骏的面试题一样，测的不过是员工对自我的限制程度。很多工作需要我们不断地突破自我、努力开拓，唯有那些从不给自己设限的人才能胜任。从这个角度来说，只有那些充满信心的人，才是没有成功上限的职场英雄。

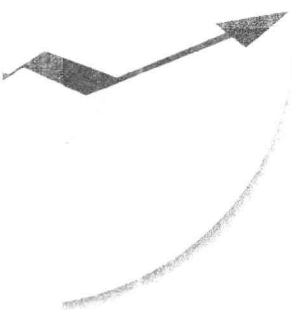
底线哲语

一个人的潜能是无限的，我们所开发的不过是其中相当小的一部分；事业的舞台也是无限的，我们所占据的只是其中小小的一角。唯有远在“大火”烧到身上之前，我们就开始突破自我，才不至于给自己的成功设置上限。



永远盯着目标，使命必达

在破晓之前，黑暗总是漫长而难熬的，但只要我们心怀梦想，不因现实的冷酷而放弃对梦想的守望，梦想之花终究会华丽地盛开。有了对生命的美丽憧憬，有了对梦想的执着坚持，就连冰冷的石头也能远行。



专注于目标和愿望，就会忘记恐惧

目标赋予我们生命的意义和目的。有了目标，我们才会把注意力集中在追求成功上，我们才知道要往哪里去，去追求些什么。没有目标，生活就会失去方向，而人也成了行尸走肉。

博恩·崔西说：“成功就是目标的达成，其他都是这句话的注解。”现实中，那些顶尖的成功人士不是成功了才设定目标，而是设定了目标才成功。

成功者总是对自己的去向一清二楚。他们目标明确，也会付出切实的行动。他们知道自己要的是什么，也知道在哪里可以得到它。他们确定目标，同时又决定通向那个目标必须走的道路。如果途中有让他们分心的地方，他们不会为了琐事去计较。

塞缪尔·斯迈尔斯博士是美国哈佛大学的心理教授，虽然已经70高龄了，却保有相当年轻的体态。有个年轻人去采访塞缪尔·斯迈尔斯博士。

“我在好多好多年前遇到过一个中国老人，”斯迈尔斯博士缓缓地说道：“那是二战期间，我在远东地区的俘虏集中营里。那里的情况很糟，简直令人无法忍受：食物短缺，没有干净的水，放眼所及全是患痢疾、疟疾等疾病的人。有些战俘在烈日下无法忍受身体和心理上的折磨，对他们来说，死已经变成最好的解脱了。我自己也想过一死了之，但是有一天，一个人的出现扭转了我的求生意念——一个中国老人。”

年轻人被斯迈尔斯博士的讲述深深地打动了。

“那天我坐在囚犯放风的广场上，身心俱疲。我心里正想着，要爬上通了电的围篱自杀是多么容易的事。一会儿之后，我发现身旁坐了个中国老人，我因为太虚弱了，还以为是自己的幻觉。毕竟，在日本的战俘营区里，怎么可能出现一个中国人？”

“他转过头来问了我一个问题，一个非常简单的问题，却救了我的命。”

年轻人马上提出自己的疑惑：“是什么样的问题可以救人一命呢？”

“他问的问题是，”斯迈尔斯博士继续说，“‘你从这里出去之后，第一件想做的事情是什么？’这是我从来没想过的问题，我从来不敢想。但是我心里却有答案：我要再看看我的太太和孩子们。突然间，我认为自己必须活下去，那件事情值得我活着回去做。那个问题救了我一命，因为它给了我某个我已经失去的东西——活下去的理由！从那时起，活下去变得不再那么困难了，因为我知道，我每多活一天，就离战争结束近一点，也离我的梦想近一点。中国老人的问题不只救了我的命，它还教了我从来没学过但却是最重要的一课。”

“是什么？”年轻人问。

“目标的力量。”

目标给了我们生活的目的和意义。当然，我们也可以没有目标地活着，但是要真正地活着、快乐地活着，我们就必须有生存的目标。伟大的思想家爱默生曾说过：“没有目标，日子便会结束，像碎片般地消失。”

目标，应该是明确的。成功学专家拿破仑希尔说过，不甘作平庸之辈的人，必须要有一个明确的追求目标，这样才能调

► 目标赋予我们生命的意义和目的。有了目标，我们才会把注意力集中在追求成功上，我们才知道要往哪里去，去追求些什么。

动起自己的智慧和精力。它能给你一个看得见的靶子，你一步一个脚印去实现这些目标，你就会有成就感，就会更加信心百倍地向高峰挺进。

一个成功的目标，对自己和家庭、从现实到长远利益，都应是周全的。目标是一种持久的热望，是一种深藏于心底的潜意识。它能长时间调动你的创造激情，调动你的心力。你一旦想到这种强烈的愿望，就会产生一种原子能般的动力，就会有一种钢铸的精神支柱。一想到它，你就会为之奋力拼搏，就会尽力完善自我。因为有坚定的目标，所以，一个人即使面对多大的困难，他都不会恐惧，他们决然不会轻易说“不”字。为了目标的实现，他们会去勇敢地超越自我，跨越障碍，踏出一条坦途。

弗拉伦兹·恰克，是第一个横渡英吉利海峡的女性。1952年7月4日，在浓雾当中，她走下加利福尼亚以西20海里的卡塔标纳岛，向加州游去，她要成为第一个横渡这个海峡的女人。

雾很大，她甚至瞧不见领航的船只；海水冻得她浑身都麻木了，海中还有鲨鱼，时时在威胁着她。15个小时过去了，她感到自己不能再游了，她要放弃了。

她的母亲和教练在另一条船上。他们都告诉她离海岸很近了，叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去，发现除了浓雾外什么也看不到。过了一会儿，在她的坚持下，人们把她拉上了船。

到了岸上，她渐渐觉得暖和多了。这时，她才发现，人们拉她上船的地点，离加州海岸只有半英里。一时间，她感到了失败的打击。

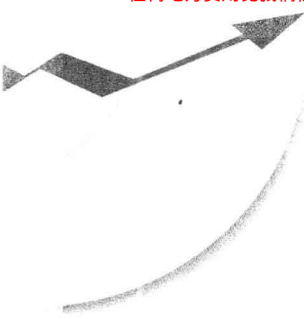
后来，她不无懊悔地对记者说：“说实在的，我不是为自己找借口，如果当时我看见陆地，也许我就能坚持下来。”

弗拉伦兹·恰克小姐一生中就只有这一次没有坚持到底。两个月后，她终于成功地游过了同一海峡。其实，令她半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为她在浓雾中看不到目标。

目标的达到就是成功。如果你把目光始终盯在自己制订的一个个目标的实现上，你将会赢得人生，绝不会被小事拖累。一个人心中有明确的目标，便会始终保持旺盛的斗志，不论在任何时刻，都不会丧失热忱和创造力。

底线哲语

一个人心中有精彩的目标，便会始终保持旺盛的斗志，不论在任何时刻，都不会丧失热忱和创造力。



目标指明行动的方向

30年前，当弗兰克还是一个13岁的少年时，他就要求自己有所作为。那时候，他把自己人生的目标不可思议地定在纽约大都会街区铁路公司总裁的位置上。

为了这个目标，他从13岁开始，就与一伙人一起为城市运送冰块。虽然没有上过几天学，但是他依靠自己的努力，不断地利用闲暇时间学习，并想方设法向铁路行业靠拢。18岁那年，经人介绍，他进入了铁路业，在长岛铁路公司的夜行货车上当一名装卸工。他觉得这对他而言，是一个十分难得的机遇。尽管每天又苦又累，他都能保持一份快乐的学习心态，积极地对待自己的每一份工作。他也因此受到赏识，被安排到铁路上，开始干一份检查铁轨和路基的工作。尽管每天只能赚1美元，但是，他感觉到自己已经向铁路公司总裁的职位靠近了。

随后，他又被调到铁路扳道工的岗位上。在这里，他依然勤奋工作，加班加点，并利用空闲帮主管们做一些书记工作。他觉得只有这样，才可以学到一些更有价值的东西。

后来，弗兰克回忆说：“不知道有多少次，我不得不工作到午夜十一二点钟，才能统计出各种关于火车的赢利与支出、发动机的耗油量与运转情况、货物与旅客的数量等数据。做了这些工作后，我得到的最大收获就是迅速掌握了铁路各个部门具体运作细节的第一手资料，而这一点，没有几个铁路经理能够真正做到。通过这种途径，我已经对这一行业所有部门的情况了如指掌。”

但是，他的扳道员工作只是与铁路大建设有关联的暂时性工作，工作一结束，他立刻被解雇了。

于是，他找到了公司的一位主管，告诉他，自己希望能继续留在长岛铁路公司做事，只要能留下，做什么样的工作都可以。对方被他的诚挚所感动，调他到另一个部门去清洁那些满是灰尘的车厢。很快，他通过自己的实干精神，成为通往海姆基迪德的早期邮政列车上的刹车手。无论做什么工作，他始终没有忘记自己的目标和使命，不断地补充自己的铁路知识。很快，大家都知道他是一个雄心勃勃的年轻人。后来，当弗兰克成为公司总裁以后，他依然废寝忘食地工作着，在纽约人来人往、川流不息的街道上，他每天负责指导运送100万乘客，至今也没有发生过任何重大的交通事故。

弗兰克在一次和朋友谈话时说：“在我看来，对一个具有强烈上进心的年轻人来说，没有什么不能改变的，也没有什么不能实现的。一个具有强烈上进心的人无论从事什么样的工作、接受什么样的任务，他都会积极地充满热忱地对待它。这样的人无论在任何地方都会受到欢迎。他在依靠自身的努力向前迈进的时候，也会受到各方面的真诚相助。”

奥利弗·霍姆斯说：“世界上伟大的事情不在于我们站在何处，而在于我们朝什么方向前进。为了到达目标之港，我们必须航行，不能漂流，也不能抛锚。”

罗斯福总统的夫人埃莉诺在大学读书时打算边学习边工作，她希望能在电讯行业找份工作，这样就可以多学点东西。她的父亲帮她联系到自己的一位老朋友——当时任美国无线电公司董事长的萨尔洛夫将军。

萨尔洛夫热情地接待了她，问她：“你想要什么样的工作？做哪一个工种？”埃莉诺想，任何工种我都喜欢，无所谓选不选了，便回答：“随便哪份工作都行！”

将军凝视着埃莉诺的眼睛，严肃地说：“年轻人，世上没有一类工作叫

‘随便’，成功的道路是由目标铺成的。”

这件事使埃莉诺意识到了明确目标的重要性。在她随后的人生中，她总是时时注意着用有意义的目标来指引自己的生活，凭借自己的能力为社会做了很多实实在在的事情。

目标是造就成功的一个重要因素。美国哈佛大学曾对一批大学毕业生进行了一次关于人生目标的调查，结果如下：

27%的人，没有目标；60%的人，目标模糊；10%的人，有清晰而短期的目标；3%的人，有清晰而长远的目标。

25年后，哈佛大学再次对这批学生进行了跟踪调查，结果是：

那3%的人，25年间始终朝着一个目标不断努力，几乎都成为社会各界的成功人士、行业领袖和社会精英；10%的人，他们的短期目标不断实现，成为各个领域中的专业人士，大都生活在社会中上层；60%的人，他们过着安稳的生活，也有着稳定的工作，却没有什么特别的成绩，几乎都生活在社会的中下层；剩下27%的人，生活没有目标，并且还在抱怨他人、抱怨社会，抱怨社会不给他们机会。

目标决定方向，如果没有目标，我们很容易像一只无头苍蝇那样四处乱撞，找不到出路。目标就是指引成功的灯塔，是绝望中黎明的光亮，我们只有如向日葵般永远朝着太阳的方向，才能收获灿烂的果实。

底线哲学

目标决定方向，如果没有目标，我们很容易像一只无头苍蝇那样四处乱撞，找不到出路。目标就是指引成功的灯塔，是绝望中黎明的光亮，我们只有如向日葵般永远朝着太阳的方向，才能收获灿烂的果实。



志存高远，永不满足

俗话说，不想当将军的士兵不是好士兵。容易满足的人，注定不能获得大的成功。职场中谋求发展的人们，切莫轻易产生满足的念头，应时时保持激昂的雄心和旺盛的斗志。

比尔·盖茨对员工说得最多的一句话就是“永不知足”。他之所以会取得如此大的成功，就是因为他不满足于所取得的成绩，不断进取，始终激励自己向前发展，最后终于实现了自己的理想，达到了他所向往的目标。

比尔·盖茨如此，诺思克利夫、松下幸之助亦是如此。

新闻界的“拿破仑”——伦敦《泰晤士报》的大老板诺思克利夫爵士，最初在他每月只能拿到80英镑的时候，对自己的处境非常不满。后来，《伦敦晚报》和《每日邮报》皆为他所有的时候，他还是感到不满足，直到他得到了伦敦《泰晤士报》之后，他才稍稍觉得有点满足。

就算成了《泰晤士报》的大老板，诺思克利夫爵士还是不肯“善罢甘休”。他要利用《泰晤士报》“揭露官僚政府的腐败，打倒几个内阁，推翻或拥护几个内阁总理（亚斯·查尔斯和路易·乔治），而且不顾一切地攻击昏迷不醒的政府”。他的这种大胆和努力，提高了不少国家机关的办事效率，在某种

► 职场中谋求发展的人们，切莫轻易产生满足的念头，应时时保持激昂的雄心和旺盛的斗志。

程度上还改革了整个英国的制度。

他对于那些自我满足的人是很反感的。有一次，他在一个他从未见过的助理编辑的办公桌前停下来，和那个助理编辑聊了起来：“你到这里来有多久了？”

“将近三个月了。”那个助理答道。

“你觉得怎么样？你喜欢你的工作吗？对我们的办事程度熟悉了吗？”

“我很喜欢我现在的工作。”

“你现在的薪水是多少？”

“一星期5英镑。”

“你对现在的状况满意吗？”

“很满意。谢谢您！”

“啊，但是你要知道，我可不希望我的职员一星期拿了5英镑，就觉得很满足了。”

世界上有很多人一辈子一事无成，原因就是他们太容易满足了，找到了一份稳定的工作，总是拿那么一点点薪水，每天做着同样的事情，一直到死。而他们竟以为人的一生所能获得的东西也就只有这么多了。

西安海星集团董事局主席荣海，三万元起家，创立“西安海星计算机控制与接口技术研究所”，历时十六载，成就40亿资产，曾荣登福布斯中国富豪榜。他认为，能够“永不满足，挑战昨日之我”，才是真正的人才。

记者问他：“你现在可以说是非常的富有，对现状满意吗？为什么？”他回答：“一个人，任何时候满足了，也就没有太大希望了。我提出的口号是：永不满足，挑战昨日之我。这种性格将使我能够一直坚持走下去。在我面前，我从来不相信什么事情是做不成的，只看你努力不努力。”

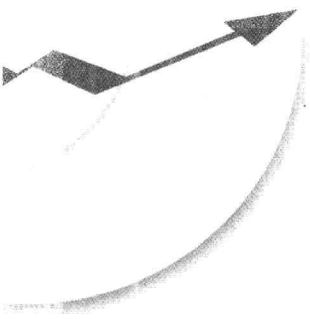
永不满足，才能得到更多。我国自古以来有很多人都觉得知足常乐，但知

足真的能常乐吗？正如老子的无为是为了有为，知足常乐也只是平衡自己心理的一个安慰。实际上，得到更多，你才能经常快乐；如果一无所有，满足现状，连个人温饱都无法解决，又何来的“乐”？阿Q看起来很乐吧？可那只是一种无可奈何的傻乐，其“乐”的背后还是一把辛酸泪。

我们在工作中也一样，如果满足于差强人意的工资水平，没有更高远的志向和永不满足的精神，又怎能企望高薪从天而降？又怎能企望活得生龙活虎、潇洒自如？在职场最底层的，永远都是活得最不透气的，只有不停地追求更高的目标，才能像爬竹竿一样节节高升，到达人生的另外一个境界，过上更高品质的生活。

底线哲语

我们只有不停地追求更高的目标，才能像爬竹竿一样节节高升，到达人生的另外一个境界，过上更高品质的生活。



面对失败，没有任何借口

当格兰特将军赢得了美国内战的胜利、开辟了美国历史的新篇章后，很多人开始寻找格兰特制胜的原因。在格兰特将军做了美国总统后，有一次，他到西点军校视察，一名学生毕恭毕敬地对格兰特说：

“总统先生，请问西点军校授予了您什么精神，使您义无反顾、勇往直前？”

“没有任何借口。”格兰特的回答铿锵有力、掷地有声。

“如果您在战争中打了败仗，您必须为自己的失败找一个借口时，您怎么做？”

“我唯一的借口就是：没有任何借口。”

执行任务，不找任何借口地完成，这是千百年来每个士兵乃至将军最基本的职责。军人的天职就是无条件地执行上级的命令，全力以赴地完成，即使牺牲自己的生命也在所不惜。如今，“没有任何借口”这句话每一个人都耳熟能详，在社会上，深谙这一成功法则的企业和员工非常多，但真正了解它的准确含义的人寥寥无几——只有这些人才能获得应有的财富和殊荣。

任何人在任何时候都能找到“充分”的理由证明“失败与我无关”，即使对于关系到自身前途和命运的问题，我们也能够找出理由来为自己开脱。有两种人老是为自己找借口：

第一种人是从一开始就找借口为自己开脱，他根本“不想去做”。在日常

生活和工作中，我们经常会听到各种各样的借口，“那个客人我对付不了”，“我现在下班了，明天再说吧”，“我明天有事情，完不成这个工作”，“我很忙，现在没空”，“这件事不能怪我，不适合我来干”……诸如此类的借口，让人哭笑不得、无可奈何。

第二种人一开始也努力去做，或者看似努力，实际上根本没有全力以赴，他们习惯于为失败找借口。“我已经尽了全力了，最后没做好不能怪我一个人”，“对手太强大了，我和他们进行了很长时间的竞争”，“我已经做了分外的事，难道还让我为我不该做的事负责”，“小李中间出了差错，不是我不行”，等等。这一类人尝试去做，但是他们都没有竭尽所能，他们寻找看似合理的借口为自己的半途而废百般辩解。

当我们以别人配合不力为借口时，其实就是在纵容自己的依赖心；当我们抱怨环境不好、机会难寻的时候，其实正在姑息自己的懦弱和懒惰。

一个又一个的借口只会使我们的激情、热情和信心都退缩到阴暗的角落里，而自己的自私、怯懦、懈怠、懒惰等却披着借口的外衣堂而皇之地登上舞台。

1861年，林肯就任总统之后发现美国对战争的准备严重不足。联邦只有一支装备简陋、训练欠缺的16000人的队伍，而它的指挥官——斯科特，已是一位75岁高龄的老将军。林肯非常清楚，为了使整个国家免于分裂，他需要一个不找借口且具执行力的人。林肯决定试一试众人眼里极富军事才能的乔治·麦克莱伦。

麦克莱伦有极高的声望和出色的组织能力，但是他有一个致命弱点，掩盖了他军事生涯的所有优秀表现，那就是他总

► 一个又一个的借口只会使我们的激情、热情和信心都退缩到阴暗的角落里，而自己的自私、怯懦、懈怠、懒惰等却披着借口的外衣堂而皇之地登上舞台。

是瞻前顾后，习惯于过多地思考问题，然后寻找理所当然的借口而不肯采取行动。他根本就不愿意去战斗。

将近3个月过去了，麦克莱伦没有采取任何行动，林肯只能一次次督促他行动。

1862年4月9日，林肯再次给麦克莱伦写信，督促他采取行动。“我再次告诉你，你不管怎样也得进攻一次吧！”在信的结尾林肯甚至恳切地写道：“我希望你明白，我从来没有这样友好地给你写过信，我实际上比以往任何时候都更支持你，但你无论如何能不能不找任何借口，打上一仗？”

在林肯发出此信之后的一个月，麦克莱伦的军队继续延误战事，林肯只得在国务卿斯坦顿和蔡斯的陪同下亲临前线督战，而麦克莱伦竟然借口脱不开身，不肯来与林肯会合。虽然这时林肯仍不愿撤换麦克莱伦将军，但他知道要想有所改变，要想让国家早些得到一个和平发展的环境，就必须当机立断，撤换将军。1862年7月11日，林肯委任亨利·哈勒克将军为联邦司令，这时距麦克莱伦被任命为联邦总司令的时间还不到1年。

懦弱的人寻找借口，想通过借口心安理得地为自己开脱；失败的人寻找借口，想通过借口原谅自己，也求得别人的原谅；平庸的人寻找借口，想通过借口欺骗自己，也使别人受骗。但是，借口不是理由，找借口给人带来的严重后果，就是让你失去实现成功的机会，最终一事无成。

一名老员工在即将下岗的时候，怒气冲冲地来到老板办公室，抱怨老板从来都没给过自己表现的机会。

“我已经给了你许多机会了，是你自己没有把握住。”老板说。

“不可能，什么时候给的？我怎么不知道呢？”他疑惑地问。

“远的不说，就说前些日子吧，公司派你去分公司……”

“公司本部有那么多人，为什么偏偏派我去分公司？更何况，我有心脏病，这一点我已经给公司反映了。我知道，我都这么大把年纪了，把我从总部

调到分公司，明明就是把我贬出总部嘛！”其实心脏病只是他找出来的借口。

“为什么你会认为这不是一种机会呢？要知道，分公司那边正缺少像你这样经验丰富的老员工带队，可是你不去。”经理平静地说。

“什么？为什么不早说，我现在去行吗？”

“对不起，我已另派人去了，况且，我也不想再雇用一個爱找借口的员工了。”

乔治·华盛顿·卡佛说：“99%的人之所以做事失败，是因为他们有找借口的恶习。”要知道，一个令我们心安理得的借口，往往使我们失去改正错误的机会，更使我们失去进步的动力。世界上喜欢找借口的人很多，他们自欺欺人，善于为自己的错误寻找借口，结果搬起石头砸了自己的脚，受伤害的总是自己。

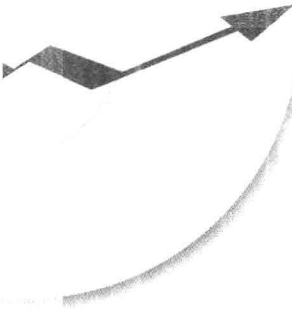
工作也是如此。一个人若是总为自己的失职寻找借口，长此以往，就会形成一种寻找借口的习惯，任由借口牵着你的鼻子走。这种习惯具有很大的破坏性，它使人丧失进取心，让自己松懈、退缩甚至放弃。在这种习惯的作用下，即使明知做了错误的事，你也不会主动想办法解决。

一旦养成找借口的习惯，你的工作就会拖拖拉拉、效率低下，做起事来就会偷工减料、敷衍了事，这样的人面对任务不可能有破釜沉舟的勇气和决心，他们绝不可能是好员工，也不可能有完美的成功人生。

因此，要取得成功，就要有破釜沉舟、不找借口的勇气和决心，实实在在完成自己的任务。

底线哲语

一个人若是总为自己的失职寻找借口，长此以往，就可能会形成一种寻找借口的习惯，任由借口牵着你的鼻子走。这种习惯具有很大的破坏性，它使人丧失进取心，让自己松懈、退缩甚至放弃。



要做就做到最好

在战场上，刀光剑影，你死我活，生存的机会只属于胜利的一方。而在职场上，你争我逐，群雄逐鹿，成功的大门只向最优秀的员工敞开，只有怀着争做优秀的“亮剑精神”，才能登上成功的巅峰。

稳居胡润能源富豪榜的孙广信，原先是一名军人，也更喜欢别人把自己看作一个军人。从军10年的经历，培养了孙广信浓厚的军人气质。他认为“没有拿不下来的山头，没有不敢啃的硬骨头”。他认为做就要做到最好，他曾经立下誓言：“30岁当不上师长就退伍。”但是他的两次升迁机会都被人顶替了，师长梦破灭之后，他无奈地选择了复员，毅然丢掉干部身份，投身到可能更适合自己的商场。

1989年5月，孙广信靠着3000元的转业费和40万元借款创立了广汇集团。

1993年，企业刚刚做大。但是军人的天性，加上“要干就要干第一”的精神，促使孙广信到当时声名显赫的南德和飞龙集团去打工偷艺。据孙广信回忆：“当时我在南德应聘的是集团的办公厅主任，到飞龙应聘的是行政部部长，在这两个位置上，我各打工7天，该了解到的，都了解到了。”回到新疆，他在公司领导班子会上放言：“用不了5年，我们会超过他们。”

如今南德不在了，飞龙“飞”了，孙广信的广汇集团在短短的几年内迅速成为一家横跨石材、房地产、能源、酒店服务、汽车贸易等多个领域的巨型企业集团，成了新疆地区最大的民营企业，乌鲁木齐每5套商品房中就有3套是由

他的广汇公司开发的。他的集团资产规模上百亿，广汇集团中的54名中层个个都是资产百万以上的富翁，一半以上的人上千万，有15人是资产上亿的富翁。

有人问他：“别人能从你这个亿万富翁身上学到什么？”孙广信的答案是：“认真。”无论当兵还是经商，他都认为鞋匠父亲给他最大的财富是“认真，要干就要干好”。孙广信说：“说出来你可能不信，我从来没在凌晨3点之前睡过觉。”

只有追求优秀才能活下来，只有做到最好才能活得更好。比尔·盖茨时常告诫雇员：“如果大家做得不好，那么，微软离破产就只有18个月！”比尔·盖茨回忆当初创业的经历时说：“我们当时真没想未来我们的公司会怎么样，没有可能幻想，那时我与艾伦谈论较多的话题是我们在湖滨男校时就多次谈论过的——做软件公司能活下去吗？艾伦说：‘只要我们将它做到最好，应当没问题。’于是，我们继续没命地工作，力求事事做到最好。也正是这种信念，让微软坚持到了今天。”

比尔·盖茨深知：微软要么就成为行业的龙头老大，要么就会被人吞并或破产。同样，作为在岗位竞争激烈的环境中工作的一名雇员，要么你因为做得最好而出色，要么你离开。事实就是这么无情，道理就是这么简单，最好与最差只在一念之间。

美国邮政服务公司、美国包裹邮递服务公司、爱默里全球邮递公司都曾经问过他们的客户这样一个问题：

“如果我们提供速递服务，你们愿意多付一点费用吗？”

“不愿意！”回答是异口同声的，“我们不愿为快速邮递多付费用，哪怕1美分！”

三家公司都放弃了这一努力，只有美国联邦速递公司的总裁弗雷德·史密斯不相信这一点，他认为这项革新一定要付诸实施，而且要通过联邦速递公司来证明这一点。

作为全球500强企业的联邦速递公司，始终坚持领先对手一步的理念。公司刚成立时，几乎无法生存下去，正是由于一群有共同梦想的人坚持为他们的服务建立一种需求欲望，联邦速递公司才能够坚持下来，并不断发展壮大。他们扩展服务项目，将他们在全美及全球的速递时间定为最多两天。他们不仅仅建立了一种市场需求渴望，而且还最先将这种理念引进了市场。它在该行业中的强势竞争力就是：比竞争对手做得更好。

一支部队，只有比对手强势，才能夺取胜利；一个企业，只有领先，才能获得成功；一个员工，只有优秀，才能拿到高薪。只有把招式练到最好、练到极致、练到炉火纯青的时候，你才能在残酷的职场江湖存活下来，活得更好。

底线哲学

一支部队，只有比对手强势，才能夺取胜利；一个企业，只有领先，才能获得成功；一个员工，只有优秀，才能拿到高薪。只有把招式练到最好、练到极致、练到炉火纯青的时候，你才能在残酷的职场江湖存活下来，活得更好。

/后/记/

俗话说“独木难成林”。很多时候，一件事情的完成单凭一己之力是远远不够的，毕竟个人的知识和能力是有限的，只有借助集体的智慧和力量，群策群力，集思广益，才是最佳的做事方法，本书的完成就经历了这样的一个过程。

本书在编写过程中听取了许多同事的建议，也得到了很多老师和同仁的指点，没有他们的帮助和支持，就不会有这本书的问世。因此，借这个机会向他们表示诚挚的谢意：廖峰、黄文华、常悦、程仕才、刘健、张保文、秦风超、范毅然、李猛、李文静、孙朋涛、汪文娟、何瑞欣、张艳芬、闫瑞娟、欧俊、杨云鹏、梁素娟、焦亮、宋洁心、聂小晴、李彦岐、齐艳杰、周珊、李良婷、魏清素、赵文闻、杨茜彦、姜波、李伟军、于航。

蜜蜂采花酿蜜，不是采一种花的甘液就能酿成蜜的，而是从多种花中采集来的。本书也不例外。我们这本书之所以能开花结果，与广大读者见面，不仅是因为编委会成员们的长久努力、艰辛付出，也是因为创造过程中，借鉴、博采了诸多作品的精华和智慧。为此，我们向所有这些作品的作者表示感谢，感谢你们为我们提供了更高的创造平台，也感谢你们为广大读者朋友带来了宝贵的精神财富。

另外，由于编写和出版时间仓促，书中不足之处在所难免，为此，诚请广大读者指正，特驰惠意。

推动事业发展的正能量 / 引领人生成功的正思维

【个人】 正视不足，全面提升自己；志存高远，力求做到最好

【企业】 重视危机，防范各种风险；稳中求胜，保持健康发展

古 凡事豫则立，不豫则废。

——《礼记·中庸》

今 底线思维的最大特点在于它是一种关注矛盾转化的思维和决策过程，着眼于负面后果，建立防范体系；在防范的同时，更在于积极转化，从坏处准备，向好处努力。因此，凡事做了最坏的打算，最终结局经常是最好的收获。

—— 慎海雄（新华社副总编辑）

中 在做生意的过程中，我逐渐发现：除了能力差异之外，我和别人有底线上的差别——比如说……从来都是堂堂正正做人，说老实话、办老实事——这是做人的底线。

—— 王石（万科集团董事长）

外 底线思维提供了非常清晰的目标，可以帮助你评估每种情况，有助于你作出最好的决策，提升自信，并确保你有一个成功的未来。

—— 约翰·C. 麦克斯韦尔（美国领导力专家、畅销书作者）

企事业单位员工培训最新读本
培养成功思维的最佳指导手册

华夏或轩

上架建议◎畅销书·励志

ISBN 978-7-5080-7696-6



定价：32.00元